

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI

Anno XXXII

Settembre 1985

N. 9

Pubblicazione mensile - Sped. in abb. postale, gruppo III/70 Bologna

FASCICOLO SPECIALE IN MEMORIA DI TULLIO BAGIOTTI

SOMMARIO

Gli editoriali di Tullio Bagiotti (Tullio Bagiotti's Editorials)	
	ACHILLE AGNATI Pag. 801
Entwicklungsarbeitslosigkeit (Disoccupazione causata dallo sviluppo economico)	HELMUT ARNDT » 835
A Cyclic Model of Innovations (Un modello ciclico delle innovazioni)	WERNER LEINFELLNER » 849
Il commercio intra-industriale e la teoria dinamizzata dei costi comparati (Intra-industrial Trade and the Dynamic Theory of Comparative Costs)	MARIALUISA MANFREDINI GASPARETTO » 865
From Say's Law to Supply-side Economics (Dalla legge di Say all'economia dell'offerta)	JOSEPH A. MARTELLARO » 887
<i>Relazioni di bilancio: Sicilcassa</i>	» 904

SOTTO GLI AUSPICI DELLA

UNIVERSITÀ COMMERCIALE LUIGI BOCCONI
E DELLA UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI MILANO

CEDAM - CASA EDITRICE DOTT. A. MILANI - PADOVA

COMITATO DI DIREZIONE - EDITORIAL BOARD

HENRI BARTOLI (Université de Paris) - FEDERICO CAFFÈ (Università di Roma) - GIOVANNI DEMARIA (Accademia Nazionale dei Lincei) - ARNALDO MAURI (Università di Milano) - ARIBERTO MIGNOLI (Università Bocconi) - ANTONIO MONTANER (Universität Mainz) - HISAO ONOE (Kyoto University) - ALBERTO QUADRIO CURZIO (Università Cattolica, Milano) - ROBERTO RUOZI (Università Bocconi) - ALDO SCOTTO (Università di Genova) - SERGIO STEVE (Università di Roma) - SHIGETO TSURU (Hitotsubashi University) - BASIL S. YAMEY (London School of Economics and Political Science).

DIRETTORE RESPONSABILE - MANAGING EDITOR

dal 1954 al 1983 (from 1954 to 1983): TULLIO BAGIOTTI

dal 1983 (from 1983): ALDO MONTESANO (Università di Milano)

Segretaria di Redazione (Editorial Secretary): ANNA BAGIOTTI CRAVERI

Direzione e redazione: Via Teulié 1, 20136 Milano, Tel. 8399031.
C.c. postale 47300207. Pubblicazione mensile; spedizione in abbonamento postale, gruppo III. Editrice Cedam, 35121 Padova, C.c. postale 205351

Abbonamento annuale per il 1985: Italia L. 80.000; estero U.S. \$ 55
Disponibili collezioni complete dall'origine (1954).

RIVISTA INTERNAZIONALE DI SCIENZE ECONOMICHE E COMMERCIALI (INTERNATIONAL REVIEW OF ECONOMICS AND BUSINESS).
A monthly, published since 1954. Editorial Office: Via P. Teulié, 1 20136 Milano, Italy. Subscription rate 1985: U.S. \$ 55. Clothbound volumes 1954-1984, available.

CONDIZIONI DI ABBONAMENTO AI PERIODICI « CEDAM »

L'abbonamento è annuale e data dal primo numero dell'anno. Il rinnovo è tacito se non disdetto entro il novembre con lettera raccomandata. La semplice reiezione dei fascicoli non viene considerata disdetta. Il canone s'intende anticipato (contrariamente può essere interrotto l'invio dei fascicoli) e si versa direttamente alla Cedam di Padova o ai suoi incaricati muniti di speciale delega, i quali sono tenuti a rilasciare ricevuta su moduli recanti il marchio Cedam numerati progressivamente. Ai correntisti con pagamento rateale viene accordato addebito in conto quota abbonamento col 20 per cento di aumento sul canone. Il foro competente è quello di Padova.

Direttore responsabile: Aldo Montesano - Autorizz. Tribunale di Treviso N. 113 del 22-10-54



Rivista associata all'Unione della Stampa Periodica Italiana

Tip. Leonelli - Villanova di Castenaso (Bo)

Proprietà letteraria - Stampato in Italia - Printed in Italy



GLI EDITORIALI DI TULLIO BAGIOTTI

di

ACHILLE AGNATI *

Non è la storia segreta degli editoriali che – nati durante l'assistentato alle cattedre dei professori Demaria e Bagiotti – vengono qui ridati anche coi tesori della connessa tradizione orale, ma è la loro rilettura per una storia d'analisi e di civilizzazione dell'Italia 1963 e dell'Italia 1971-82, storia e problematica economico-sociale perché tutti gli editoriali hanno avuto lo spunto da avvenimenti o in corso o da poco accaduti onde lo storico dell'economia e della politica economica potrà chiedersi, giudicando quegli spazi-tempi, quali eventi considerare e come considerarli. I primi 9 editoriali di Bagiotti (in collaborazione con Demaria tranne l'ultimo) dal febbraio al novembre 1963 provano il modo esegetico giunto a pienezza nei 46 editoriali succedutisi dal maggio 1971 al novembre 1982: 55 editoriali per un totale di 271 pagine: un libro! Un libro di storia e teoria analitica e civile che esporremo palesandone i motivi predominanti nella sistematica dei temi di un'Italia che – non più legata ai dati unificatori della ricostruzione prima e dello sviluppo poi – viveva, nel 1963, un momento in cui le forze sociali spontanee affrontavano compiti nuovi per migliorare i rapporti interni e far progredire la collaborazione internazionale, un'Italia che – uscita dal « miracolo economico » – veniva scossa dal centro-sinistra e dopo – riemmersa dalla contestazione sessantottesca – sussultava nella crisi energetica, nel terrorismo, nell'inflazione.

L'annata degli editoriali 1963 inizia mentre si chiudeva la 3^a legislatura e la successiva portava al governo i socialisti con propositi anticapitalistici: in economia, la moda keynesiana era ritenuta più progressista e sociale con grande soddisfazione dell'amministrazione Kennedy la quale riteneva i socialisti più keynesiani e perciò più disposti ad ampliare la spesa pubblica per « comprare il consenso del popolo », come scrive Schlesinger nelle sue memorie. Significativo quindi, dato il contesto politico ideologico appena accen-

* Università di Padova.

nato, che il primo editoriale tratti del risparmio: il risparmio ¹, in Italia, stava attraversando un momento particolarmente critico: la cedolare, non la nazionalizzazione del settore elettrico, era responsabile del cattivo corso della borsa con insistenti svendite onde il risparmio – distolto dall'investimento azionario – andava in spese suntuarie e immobiliari, ossia in spese di scarsa produttività e Bagiotti (con Demaria) concludeva « ...guai a politicizzare ulteriormente il risparmio attraverso il credito bancario, l'emissione obbligazionaria controllata e i fondi pubblici! ... L'indicazione migliore è oggi ancora quella di incoraggiare il risparmio, soprattutto nella partecipe forma azionaria » (p. 105). La contraddizione sociale della cedolare legava subito la critica di Bagiotti (e Demaria) a un motivo ripetuto e fondamentale degli editoriali: il dubbio rispetto del volere sociale migliore, dubbio che si confermava con la nomina dei senatori a vita ² Merzagora Parri Ruini da parte del presidente della Repubblica: il contrappunto degli editorialisti aveva un significato dialettico, indipendente dai valori personali e civili delle persone trascelte. Per Bagiotti (e Demaria) la nomina era opinabile da un punto di vista obiettivo e funzionale perché – se cinque senatori in un'assemblea non fanno rappresentanza – è proprio in questa neutralità la loro forza e il loro peso: « Quasi a ristabilire ... la costanza dei valori civili: quel superiore equilibrio che la Costituzione ha serbato al Capo dello Stato nel piccolo presidio di sua elezione, che una interpretazione partitica, non conforme al volere sociale migliore, tende oggi a esautorare » (p. 203). Questo l'andamento delle cose economiche e politiche dell'Italia 1963 anche se realismo e prospettiva degli industriali lombardi ³ erano ancora un fondamento di fiducia per l'avvenire secondo le dichiarazioni di Dubini, presidente dell'Assolombarda, raccolte in tre punti principali: il primo, non controvertibile, era la netta distinzione concettuale e pratica tra assistenza e previdenza; il secondo, eterodosso al pensiero dell'Assolombarda, lamentava che la politica sindacale degenerasse in politica generale né sembrava consequenziale l'opposizione confindustriale al principio di articolare i contratti nazionali al livello aziendale; il terzo riguardava la programmazione vista favorevolmente non soltanto per la presenza compensatrice dello stato, ma anche nella ricerca di una ragione efficiente agli agenda pubblici. Onde la conclusione che: « In un 'clima di reciproca collaborazione e unità d'intenti' fra Gover-

¹ (con G. Demaria) « Il momento più critico del risparmio italiano è aggravato dalla contraddizione sociale della cedolare », *Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali*, febbraio 1963, 10, 101-105.

² (con G. Demaria) « Le recenti nomine di senatori a vita da parte del Presidente Segni non secondano il volere sociale migliore », *Ibidem*, marzo 1963, 10, 201-203.

³ (con G. Demaria) « Realismo e prospettiva degli industriali lombardi », *Ibidem*, aprile 1963, 10, 301-304.

no, sindacati e imprenditori dovrebbe dunque essere riconsiderato anche l'ufficio della critica economica. La quale non può essere di parte...; ma orientata al volere sociale migliore e confortata da decorosa indipendenza » (p. 304). L'appassionata e sagace difesa dell'efficienza istituzionale e dell'amministrazione della giustizia tornava sulle metodologie di controllo della Corte dei Conti ⁽⁴⁾ la cui Relazione al Parlamento sugli enti sovvenzionati dallo stato nel periodo 1951-60 (enti con attività economica, essenzialmente l'ENI, l'IRI e pochi altri istituti, e società di stato) faceva notare come la regolarità giuridica, amministrativa, giurisdizionale, tecnico-contabile fosse sottoposta al riscontro di due diverse metodologie: controllo collegiale quella per gli enti erogatori e controllo individuale quella per gli enti economici. Riconosciuta la possibilità che un magistrato nominato presso un'amministrazione potesse obiettivamente svolgere il proprio ufficio immune da ogni pressione, Bagiotti (con Demaria) riteneva tuttavia impossibile potesse esercitarlo con maturità collegiale e con pienezza di informazione, ossia con assoluta autonomia di giudizio per un settore così delicato nella necessità di garanzie a difesa dei diritti e dei progetti dello stato. In breve, « ... si dovrebbe licenziare al Parlamento (e al pubblico) ... un controllo del tipo di quello che impegna tutto l'ordine logico della Corte » (p. 404). Sulla stessa linea l'avvedutezza economica degli editorialisti nelle controindicazioni dei prestiti esteri ⁵ per infrastrutture pubbliche, giacché il prestito « Città di Milano » faceva ricordare la pratica dei prestiti stranieri che, sempre, ha gravato pesantemente sull'economia dei paesi debitori, perché i vantaggi generali non compensano mai le diseconomie personali e d'impresa. L'Italia respirava un'aria inflazionistica, la bilancia dei pagamenti era deficitaria e, soprattutto, pur rispettando l'art. 300 T.U. della legge comunale e provinciale (che limita gli oneri per debiti e mutui di qualunque natura a 1/4 delle entrate effettive ordinarie) « ... quale indebitamento comunale non potrà essere spinto senza fine se la stabilità monetaria non farà più da contrappeso, e se a nessuna amministrazione sarà preclusa la possibilità di dar garanzie in svariate forme ipotecarie e sui proventi dell'imposta di famiglia...? » (p. 503). Poi, un editoriale d'eco clamorosa per il cinquantenario dell'INA ⁶ festeggiato riducendo il costo dell'assicurazione a titolo di premio di fedeltà con una maggiorazione gratuita del capitale assicurato da pagarsi al termine della durata del contratto o immediatamente in caso di premorienza secondo

⁴ (con G. Demaria) « Le due metodologie nel controllo della Corte dei Conti », *Ibidem*, maggio 1963, 10, 401-404.

⁵ (con G. Demaria) « Le controindicazioni dei prestiti esteri per infrastrutture pubbliche », *Ibidem*, giugno 1963, 10, 501-503.

⁶ (con G. Demaria) « Il cinquantenario dell'INA dall'eulogia alla discussione », *Ibidem*, luglio 1963, 10, 601-604.

un'aliquota variabile in relazione all'anno di emissione della polizza. Lo stato stesso — secondo Bagiotti (e Demaria) — confonde la previdenza volontaria, per la quale l'INA venne fondato, incamerando annualmente metà degli utili dopo avere sistematicamente rosato i capitali con l'inflazione incidente su valori a reddito fisso e su impegni pubblici. La condotta aziendale dell'INA tende altresì a ridurre le quote assicurative destinate alla finanza produttivistica, ossia in competizione coi fini generali del progresso economico. Conclusione: « Da un'aperta discussione parlamentare e socio-economica potrebbero emergere quelle possibilità di progresso assicurativo sociale che negli ultimi tempi sono mancate » (p. 604). Ed è stata subito discussione non parlamentare ma socio-economica svoltasi attraverso dispareri e conferme sui principi dell'assicurazione vita⁷ con l'attuario non favorevole all'attesa degli assicurati perché solo i premi più antichi erano stati pagati in moneta buona; perché parte di questi premi, i premi di rischio, era servita a pagare rischi in moneta buona; perché la parte restante di questi premi, il premio di risparmio, era andata in riserve solo pro quota impiegate in beni immuni da svalutazione. L'attuario concludeva sull'infondatezza dell'attesa degli assicurati per coefficienti di rivalutazione di 70-80 volte, ossia allineati con la perdita del potere d'acquisto della moneta. Ma — secondo Bagiotti (e Demaria) — da una rivalutazione di 70-80 volte a una rivalutazione di 1 volta, perseguita inoltre con finalità propagandistiche, v'era posto per sostanziale argomento. L'editoriale precedente quest'ultimo intendeva — infatti — che la collettività riconoscesse nell'inflazione un fenomeno oggettivo e generale il quale — colpendo la totalità dei partecipanti alla produzione e al reddito — lasciava però la posizione di ognuno a livelli assai differenti: la previdenza mira o almeno dovrebbe mirare sempre alle condizioni « reali » del sussistere. Ecco la ragione per cui la Corte dei Conti aveva denunciato al Parlamento che questa previdenza non solo non era stata garantita, ma addirittura aveva trasformato il passivo in attivo, mettendo in attivo le eccedenze passive da compensare. Gli ammortamenti — invece di andare per intero sui relativi esercizi di produzione — erano caduti sulle riserve matematiche, cosicché i vecchi assicurati avevano pagato per i nuovi. « La Corte ha addirittura ristabilito il nozionismo tecnico-contabile dei bilanci, dall'Ina messo in grave confusione con ammortamenti (costi) scambiati per riserve patrimoniali (utili) » (p. 837). In questo 1963, le conseguenze negative del passaggio dal corso controllato al corso guidato della politica economica palesavano e confermavano come il centro-sinistra avesse intrapreso riforme di struttura secondo una programmazione⁸ accettata senza un quadro econo-

⁷ (con G. Demaria) « Dispareri e conferme sui principi dell'assicurazione vita », *Ibidem*, settembre 1963, 10, 833-37.

⁸ (con G. Demaria) « I falsi esperti della programmazione rendono incerto lo sviluppo dell'economia nazionale », *Ibidem*, ottobre 1963, 10, 929-32.

mico preventivamente sottoposto a verifica empirica e intellettualistica. In Italia – ricordava Bagiotti (con Demaria) – gli economisti non sono mai stati programmatori convinti e il propagatore burocratico dell'azione programmata statale è di bassissima efficienza. « Anche se l'azione fosse guidata dal miglior programma, sarebbe infatti sempre incombente la domanda: 'Se le cose si disponessero in modo avverso a quella ch'è stata la loro intelligenza da parte degli uomini, come reagirebbero le popolazioni italiane?' ... È la posizione degli economisti italiani che in questa sede non sono stati sentiti » (pp. 931-32). Proposizione che preludeva all'ultimo editoriale – firmato B – di questa prima fase 1963 nel quale ci si chiedeva se la responsabilità⁹ fosse degli uomini o delle cose, giacché il giudizio pratico attribuiva i sintomi di progressiva follia del quadro economico politico italiano alla sfiducia del corpo civile nel corpo politico. In questione – secondo Bagiotti – era invece la responsabilità del governo in genere perché di fronte alla sfiducia degli uomini stava l'evidenza di una classe dirigente con gli stessi protagonisti di sempre: permanenza che impaniava i custodi nelle cose custodite e nell'equilibrio delle personali opportunità; permanenza d'ostacolo che al governo giungessero nuove elette. « La responsabilità è dunque degli uomini che auspicano la nuova frontiera economico-sociale? Se fosse possibile..., diremmo che il volere sociale migliore 'deve' essere per la nuova frontiera. Ma nella quale il politico si riconosca attore e non artefice, e dove il programmatore resti piuttosto interprete che guida... » (p. 1028).

L'annata 1971, dopo il silenzio di alcuni anni travagliatissimi e drammatici per il mondo e per l'Italia, è sorta di anticipo degli anni successivi con l'editoriale sul fall-out tecnologico¹⁰ ch'è presentazione sulla « Rivista » del materiale di una tavola rotonda tenuta presso la fondazione Agnelli nell'ottobre 1970. La « ricaduta » tecnologica, ossia il fall-out, è prodotto congiunto di scopi non cercati dalla convenienza economica, e pertanto possibile solo in una sede emulativa come quella militare e spaziale. Per sottrarre il fall-out all'opinione così da inserirlo nell'evidenza, bisognerebbe presentarlo secondo numero, peso, misura e nella sua riduzione in valori economici: cosa possibile solo prescindendo dalle ragioni di complementarità tra i risultati delle tecnologie avanzate extracommercium, come la ricerca militare e spaziale, e la produzione tecnologica di routine. Sino al 1971 si erano individuati i settori d'incidenza con tavole di doppia entrata, dove al settore tecnologico corrispondeva il carattere determinante del contributo identificato col grado apparente d'incidenza forte, moderato, leggero oltre al contributo commerciale sino allora identificato per i gradi affermativo, debole, potenziale. Anche

⁹ « La responsabilità è degli uomini o delle cose? », *Ibidem*, novembre 1963, 10, 1025-28.

¹⁰ « Il fall-out tecnologico », *Ibidem*, maggio 1971, 18, 413-15.

il valore delle scoperte scientifiche non accidentali, pur misurabile nel costo, è – secondo Bagioti – apprezzabile solo nel tempo, e forse solo in alternativa con ricerche e risultati che si susseguono, portatori di obsolescenza tecnica ed economica. Si modifica la tecnologia e con la modifica dell'offerta si modifica la domanda del servizio, ossia i prezzi di fronte alle quantità richieste. In sede economica, vi sono altre difficoltà valutative perché costi numerari certi della spesa militare e spaziale non hanno mai avuto né il confronto con i costi opportunità né l'apprezzamento degli effetti indotti da questa spesa militare e spaziale sempre pesante sul debito pubblico che, monetizzato, alimenta le fonti dell'inflazione. La diffusione del fall-out è, nel contempo, istituzionale se promossa direttamente dagli enti e strutturale se avviene attraverso le imprese protagoniste; quest'ultima favorisce i realizzatori posti, dalla capacità sperimentale, oltre il rischio tecnico situandosi come impresa avviata rispetto all'impresa nuova. L'apparato produttivo impegnato nella ricerca militare e spaziale è stato sempre criticato perché – dopo una prima mobilitazione dei settori concorrenziali – è andato via via costituendosi in apparato militare-industriale non solo avaro di fall-out, ma coercitivo sulle inclinazioni competitive dell'economia nazionale. Tuttavia, considerare che l'impegno tecnico dei progetti militari e spaziali ne faccia meraviglie tecnico-ingegneristiche più che apporti di conoscenze fondamentali indica materia anche per la ricerca fondamentale moltissima della quale prodotta nel loro sperimentare e non soltanto nelle discipline va da sé sperimentali, ma addirittura nelle logiche ottimizzanti. Onde la conclusione: « Negli imponenti e insieme sfuggenti pro e contro degli sforzi e dei risultati scientifici e civili e dei costi e vantaggi economici conseguenti dalla ricerca avanzata, finalizzata e no, c'è veramente materia di meditazione interdisciplinare » (p. 415).

Nel 1972 le economie nazionali e mondiali dei paesi industriali – per soprassalti ideologici, bellici, terroristici – furono squassate dal subitaneo rincaro delle fonti energetiche in generale e del petrolio in particolare. Bagioti iniziava discutendo del dissesto azionario dell'Italia e di gran parte del resto del mondo ipostatizzato nella politica e nel dovere del dividendo¹¹ giacché sembrava che il capitale di rischio avesse perduto titolo alla distribuzione. Precettistica irrinunciabile: giudice naturale dell'imprenditorialità è sempre chi sottoscrive in piena libertà non per obbligo o timore di maggior danno. Inoltre, non bisognerebbe mai dimenticare che il sistema produttivo paga sempre a prezzo pieno anche il capitale pubblico e il sistema italiano stava lavorando sotto il punto di pareggio consentito dalla capacità produttiva installata nella convinzione che – secondando l'usura del credito – questo

¹¹ « Politica e dovere del dividendo », *Ibidem*, marzo 1972, 19, 201-204.

pareggio potesse in futuro essere ristabilito; ma in circostanze negative di reddito, il credito – avvertiva Bagiotti – porta sempre alla liquidazione coatta del capitale d'impresa sotto forma di fusione e di ristrutturazione. Si riconosceva, peraltro, come il dovere del dividendo fosse stato sino allora abbastanza rispettato nelle aziende quotate in borsa, ma si osservava altresì come l'impresa fosse un predicato d'azione su cui lo sperimentare e il progredire erano stati sino allora realizzati nel maggior grado consentito dalle circostanze e al minor costo sociale. « Lo stato di necessità impone che gli investimenti di fantasia si pospongano ai bisogni primari, consentendo redditi ai disoccupati e pieno impiego al capitale investito e al lavoro » (p. 204). Al tema precedente sul dividendo è connessa la capacità di tenuta dell'impresa¹² che in Italia stava per saltare tanto che si chiedeva soccorso al capitale e, giacché il capitale limita l'industria, Bagiotti ricordava che la ridotta utilizzazione del capitale allunga i termini della capitalizzazione secondo il diminuito rendimento onde, qualunque la disponibilità di tempo libero ricavato, ogni limitazione all'utilizzazione del capitale rende sempre e oggettivamente più poveri. E allora solo l'aumento di produttività nei tempi di lavoro riscatta la perdita, e questo soltanto progredendo nelle caratteristiche strutturali: in breve, a costo di ulteriori investimenti, esattamente l'opposto di quanto accadeva in Italia. L'opinione corrente imputava ai costi del lavoro il disavanzo nei bilanci aziendali, ma l'imputato era diverso perché lo stato – oltre il lavoro e il capitale – partecipa sempre alla distribuzione del prodotto nazionale e più va allo stato meno resta agli altri due partecipanti. « Allo stato delle risorse il salario italiano ... potrebbe ben essere maggiore. Ma con giudizio, liberando i costi dell'impresa dall'ufficio improprio della socialità riflettendo come ogni normativa che attenti alla disutilizzazione del capitale attenta insieme anche al prezzo del lavoro » (p. 408). Sempre in sintonia col discorso precedente, Bagiotti si interrogava sul destino delle partecipazioni statali¹³ dato che l'IRI funzionava ormai da un decennio per esclusivo impulso pubblico proprio come le società di diritto privato del gruppo ENI. La crisi dell'IRI non si poteva attribuire soltanto ai costi e all'assenteismo del lavoro, ma anche e fondamentalmente a una dismisura finanziaria concertata con gli organi di governo sulla quale soltanto la permissività salariale e sindacale aveva potuto produrre gli effetti negativi. « Per effetto dell'indebitamento le imprese italiane di produzione hanno subito una delle più spinte concentrazioni via fusione della nostra storia industriale... Questa insistenza sulla concentrazione... è la conseguenza di un fenomeno degenerativo » (p. 624). E, di seguito, Bagiotti vedeva come in quella situazione italiana il

¹² « Capacità di tenuta », *Ibidem*, maggio 1972, 19, 405-408.

¹³ « Fine delle partecipazioni statali? », *Ibidem*, luglio 1972, 19, 621-24.

consolidamento dei debiti aziendali ¹⁴ peggiorasse l'economia e aggravasse la disoccupazione: forse i rinnovi contrattuali del 1969 erano stati pesanti al sistema produttivo non tanto per l'impennata salariale quanto per la riduzione delle prestazioni ordinarie e straordinarie. Se i sindacati avessero considerato il rapporto oggettivo tra lavoro e capitale produttivo non avrebbero spinto le rivendicazioni salariali fino al prematuro pensionamento. L'Italia poteva solo inflazionare non poteva svalutare e, difatti, ha inflazionato persistendo l'arresto produttivo, ma – secondo Bagiotti – avrebbe dovuto accelerare la ricostruzione dell'industria giacché a quel passo i debiti richiamaavano altri debiti, sia nelle imprese sia nelle amministrazioni pubbliche, eppure il corpo sociale restava indifferente pur avendo un'industria che affondava mentre il costo del capitale e il costo dei salari comportavano che a maggior investimento non seguisse maggiore occupazione e maggiore reddito: il moltiplicatore dell'investimento era in fase di rigetto. « Così doveva verificarsi, in una situazione in cui l'investimento alle ragioni della produttività e del reddito ha dovuto anteporre quelle della sopravvivenza. Non sono invece in fase di rigetto ma di crescita le sovrastrutture finanziarie, più o meno socializzate o stabilizzate, che certamente hanno avuto gran ruolo nel diffondere l'indebitamento... Del resto la 'contrattazione programmata' ... ha bisogno di sovrastrutture finanziarie » (p. 824). Fenomeno generale al punto da richiamare la figurazione per il lavoro ¹⁵ di una batteria scarica: i rapporti fra gli aggregati caratterizzanti l'accelerazione e la decelerazione dello sviluppo economico italiano dicevano l'industrializzazione battuta dall'inefficienza; le discordanze tra distribuzione del reddito e sviluppo, tra occupazione del lavoro e concorrenza degli altri fattori produttivi, tra corso del cambio ossia bilancia dei pagamenti e deterioramento delle situazioni produttive, tra penalizzazione monetaria e crisi della redditività aziendale, tra efficienza del sistema produttivo ed equità interregionale. In Italia, nelle imprese in genere, nei settori non redimibili delle partecipazioni statali e dei gruppi privati si agiva – nel linguaggio di Bagiotti – secondo lesa relazione produttiva e secondo lesa dottrina occupazionale. Esperimento e politica di programmazione avevano peggiorato la carica imprenditiva e, soprattutto, la carica del lavoro ch'era come una batteria scarica col quantum di energia intatto ma deteriorata nella qualità; e poiché il bene e il male in sede economica filtrano sempre attraverso l'impresa, si sarebbe dovuto ristabilire l'impresa nella prerogativa di produrre in compatibilità col costo dei fattori. « Senza libertà d'impresa non esiste nemmeno responsabilità d'impresa ... Libertà d'impresa è anche libertà di tariffa nell'impresa pubblica, trasporti, ferrovie,

¹⁴ « Nella presente situazione italiana il consolidamento dei debiti aziendali peggiora l'economia e aggrava la disoccupazione », *Ibidem*, settembre 1972, 19, 821-24.

¹⁵ « Batteria scarica », *Ibidem*, novembre 1972, 19, 1025-28.

telecomunicazioni. Impedire che queste adeguino dove possibile i ricavi ai costi significa interferire nella prerogativa fiscale del parlamento e degli enti minori » (p. 1028).

L'annata 1973 – segnata dai travagli ideologici e pratici della scuola superiore e soprattutto dell'università, aperta a tutti gli indirizzi della scuola secondaria – trattava tempestivamente del salario del laureato ¹⁶: l'idea regolativa, e quindi perenne, per l'economista è che il contributo di ogni occupazione ai valori della società, anche in termini di produttività fisica, sia tanto maggiore quanto più lungo l'apprendistato. La volontà politica aveva istituito in Italia il presalario, come modo di attuazione del diritto allo studio, ritenendolo investimento positivo tanto per gli studenti quanto per la società, ma l'istituzione e l'attribuzione indiscriminata del presalario mancava della calibratura secondo facoltà e insegnamenti cui si aggiungeva lo spreco derivante dal basso impegno degli universitari. Tuttavia, l'obiezione fondamentale era che l'investimento in istruzione universitaria non fosse indirizzato secondo la domanda sociale di prestazioni professionali, cosa che il basso costo dell'istruzione aveva enormemente peggiorato. « Per il prezzo dei fattori i critici del pensiero sistematico, generalizzando sulla scarsa forza contrattuale dei prestatori disuniti rispetto ai datori suscettibili di facile intesa, hanno stigmatizzato l'anomalia come 'legge bronzea' che appiattisce la remunerazione al livello di mera sussistenza » (pp. 4-5). Connesso al precedente è l'editoriale sul salario del professore ¹⁷: anche il salario dei professori universitari sarebbe dovuto diminuire causa la degradazione culturale spinta da interessi esterni. Naturalmente, molti sostenevano e sostengono che osmosi e ibridazione tra teoria e pratica sia condizione ideale e per la scuola e per la società, però mentre professione e politica si sono sempre giovati positivamente della struttura universitaria, università e ricerca hanno conseguito e tratto soprattutto scompensi da professione e politica. « Quanto al bisogno e alla quantità di cultura universitaria, l'Italia può benissimo abolire – in certe sedi – i tre quinti degli insegnamenti; ma non può ragionevolmente impedire la promozione di quelli essenziali continuando una mora stipendiale che dura da dieci anni. Né può assumere a canone che il salario dei docenti non venga dapprima definito ab intra e poi regolato per le situazioni precarie della professione e delle occupazioni extra-accademiche » (p. 624). Nell'attualità di opere classiche, Bagiotti rivisita i « Nuovi principi » di Sismondi ¹⁸ considerandoli al paragone della realtà sociale del 1973: è il bicentenario della nascita dell'economista dell'« insufficienza della domanda effettiva »,

¹⁶ « Legge bronzea per il salario del laureato », *Ibidem*, gennaio 1973, 20, 1-5.

¹⁷ « Il tempo pieno della scienza in Italia », *Ibidem*, luglio 1973, 20, 621-24.

¹⁸ « I «Nuovi principi di economia» al paragone della nuova realtà sociale », *Ibidem*, maggio 1973, 20, 401-405.

secondo cui il progresso produttivo è utile solo se preceduto da una domanda in eccesso sull'offerta giacché solo allora la concorrenza dei produttori porterebbe all'estensione del prodotto senza una lotta di prezzo tesa a prevalere sui concorrenti meno capaci e a economizzare sui salari. La « domanda più intensa » era di piena attualità nell'Italia del 1973 come il garantismo contro i processi informati alla concorrenza quali: durata della settimana lavorativa, minimo salariale, norme d'igiene e di sicurezza, assistenza e sicurezza sociale, 'statuto dei lavoratori'. « Ma è d'attualità anche l'inflazione, coi suoi effetti di rimescolamento improduttivo della distribuzione del reddito, della ricchezza e degli impieghi del capitale... Uno sbocco dell'inflazione dovrebbe essere, sempre nel migliore dei modi, anche quello del rinnovamento aziendale. Ma questo non sarà se l'azienda non sarà voluta produttiva » (pp. 402 e 404). Altro editoriale la presentazione del Giappone¹⁹ – cui è dedicato il fascicolo della « Rivista » intitolato « L'economia e la società giapponese » – presentazione che confermava come struttura e scala industriale e finanziaria del Giappone fossero mondialmente fra le più idonee alla competizione internazionale tanto nelle forme tradizionali dell'esportazione del prodotto quanto nelle forme più moderne dell'esportazione d'industria. Tuttavia – secondo Bagiotti – la protezione esterna dei capitali e della tecnologia, anche quando giustificata dal venir meno degli impieghi interni, avrebbe ridotto in futuro la capacità del capitale di produrre reddito, di attuare occupazione, di garantire produttività. « In questo senso il Giappone potrà continuare a farci il paragone per il costo opportunità pagato in obsolescenza e mancato utilizzo dell'investimento dalla politica rivendicativa dei sindacati occidentali » (p. 726). Ed era un anno, il 1973, che si chiudeva su un interrogativo che avrebbe voluto un autodafé da amministratori capaci e responsabili: in Italia, inflazione e usura²⁰ propagate dal sistema monetario e creditizio risultavano inique e incostituzionali. Difatti, le misure adottate dal governo per controllare i prezzi si reggevano sull'opinione, ma lo stato di necessità non poteva giustificare un sistema di politica economica programmatica teso a evitare lo stato di necessità: l'emergenza del blocco – secondo Bagiotti – avrebbe dovuto essere totale per avere efficacia, invece i sindacati avevano voluto salve le rivendicazioni all'ordine del giorno mentre la politica monetaria e creditizia veniva o era stata condotta come se fosse esistito un sistema creditizio efficiente e tradizionale: come se la domanda speculativa di credito fosse a scopo di consumo finale o dipendesse dal saggio d'interesse più che dalle attese di guadagno e come se il sistema produttivo

¹⁹ « Giappone », *Ibidem*, agosto-settembre 1973, 20, 723-26.

²⁰ « Sanno il parlamento e il Paese che l'inflazione e l'usura propagate dal sistema monetario e creditizio non sono soltanto immanentemente inique ma anche esplicitamente contrarie alla Costituzione? », *Ibidem*, novembre 1973, 20, 1037-40.

non avesse bisogno di credito e il costo del credito non avesse inciso sui prezzi. Nelle condizioni italiane, una politica monetaria e creditizia non poteva regolarsi sulla sola meccanica della domanda e dell'offerta: per gli impieghi produttivi quella politica avrebbe dovuto ridurre il tasso di sconto e il costo del credito relativo, e non pagare a sua volta tassi di usura sulle obbligazioni dello stato. Un sistema bancario e creditizio che nella raccolta pagava tassi tanto più elevati quanto maggiore era l'ammontare del deposito funzionava contro i principi sociali e, per l'Italia, costituzionali del risparmio. « Il risparmio invero ha senso individuale e comunitario solo quando serve il progresso, cioè l'abbondanza e il buon mercato e non, come attualmente, la scarsità e gli alti prezzi » (p. 1040).

L'annata 1974, di forte inflazione, è stata all'insegna della riforma tributaria, dove l'Invim²¹ – imposta comunale sull'incremento di valore degli immobili – avrebbe realizzato la tassazione del reddito non guadagnato. Bagiotti osservava che i prezzi nel primo anno di Invim erano aumentati a tasso crescente, cosa che non sarebbe accaduta se l'imposta fosse stata intraslabile anche di fatto e non solo nelle intenzioni del legislatore; invece, l'imposta aveva ampliato la sfera d'imposizione indiretta rispetto all'ordinamento precedente. A Bagiotti sembrava che, in questa imposta, fosse stata dimenticata la distinzione cardinale tra valore fondamentale e valore corrente e addirittura la distinzione classica tra prezzo naturale e prezzo di mercato al punto da concludere che: « In assonanza con l'IVA e nella lettera che l'ha istituita, l'INVIM sembra una imposta sul valore aggiunto dai fattori della produzione, cioè dal lato dell'offerta. Invece tutto suggerisce ... ch'essa sia un'imposta sul valore tolto alla remunerazione del lavoro e del capitale destinati alla produzione » (pp. 5-6): un'imposta – dunque – sulla produzione e sulla spesa. L'editoriale successivo affronta il tema della Banca d'Italia²² nascendo dal discorso ai Lincei di Baffi, suo direttore generale, su « Il risparmio oggi in Italia » discorso sul grande divario tra la filosofia dell'alta dirigenza monetaria e la pratica monetaria e creditizia del governo della quale la Banca d'Italia è il braccio secolare. E Bagiotti non dice soltanto della Banca d'Italia involontaria fabbrica d'inflazione comandata a sostenere i bisogni e i mercati finanziari dello stato e del parastato; ma anche della interpretativa con la quale la vigilanza completava l'operatività della decisione politica. Per la politica selettiva non v'erano forse gli istituti speciali? Certo che il rincaro del danaro restringeva l'orizzonte della produzione, di quanto non poteva sapersi perché se lo scopo della produzione è il consumo anche il consumo andava considerato. Altro sicuro effetto inflazionistico del

²¹ « L'INVIM, un'imposta sulla produzione e sulla spesa », *Ibidem*, gennaio 1974, 21, 1-6.

²² « Banca d'Italia: la filosofia e il braccio secolare », *Ibidem*, marzo 1974, 21, 201-10.

rincarare del danaro di fronte a un problematico contenimento del credito era l'effetto che, inevitabilmente, si riverberava e rimbalzava dai bilanci pubblici. « Un giorno si dovrà pur accertare dove la carta costituzionale è stata pretermessa: nella prerogativa governativa e parlamentare, nella contrattualità, nel sindacato, nell'impresa, nella moneta e nel risparmio, e in tante altre garanzie che al viver selvatico ci avevano fatto preferire i doveri del contratto sociale. Allora si riscoprirebbe anche che la giustizia più vera non è la distributiva o politica che la prepotenza vuole sulla propria misura; ma la commutativa, semplice e materiale, quella che vorrebbe la lira di oggi uguale alla lira di domani... » (p. 210). Vista filosofia e braccio secolare della Banca d'Italia, l'argomento tornava sui rimedi alle 'miserie' dell'economia italiana²³: le misure che penalizzavano l'importazione dei beni con l'obbligo di congelare a deposito infruttifero il 50% del valore dei beni importati erano da Bagioti ritenute una delle forme aberranti di protezionismo tanto nell'ambito comunitario europeo quanto nel tornaconto della nazione italiana. E mentre il rimedio all'inflazione — secondo piena evidenza — stava nell'estensione del mercato sia interno sia internazionale, l'inflazione veniva imposta con la rarefazione dei prodotti, con l'artificiale rincaro delle merci, con la sottrazione di mezzi monetari alle necessità della produzione interna. In Italia, il quadro era favorevole all'occupazione come mai prima da moltissimi anni: a parità di consumi, il sistema economico nazionale doveva o avrebbe dovuto riempire il vuoto ottenuto dai rincari (quello energetico in particolare) estendendo il lavoro e il capitale ma — giacché il capitale limita l'industria — si sarebbero dovute creare subito condizioni favorevoli al suo impiego nell'impresa e sarebbe stato necessario che il debito pubblico venisse contenuto mentre il credito avrebbe dovuto essere elettivo e produttivo: « Perché ritorni l'interesse all'investimento d'impresa bisogna disporre provvedimenti di rivalutazione monetaria degli attivi aziendali » (p. 406). Argomento che tornava, altresì, con i banchieri centrali e la loro parte nella « nuova inflazione »²⁴: editoriale suscitato dal tema su « nuova inflazione » e politica monetaria al Convegno internazionale di Milano dove veniva meno il candore dei banchieri centrali, ossia volere nelle banche l'errore principale di avere essi stessi assecondato le pretese senza copertura che attingevano a un debito pubblico esitabile solo attraverso il sostegno dei suoi corsi; e non solo monetizzandolo nella stabilizzazione con le operazioni di mercato aperto, ma stampando note per sostenerlo, poiché il debito

²³ « Ci sono rimedi alle 'miserie' dell'economia italiana », *Ibidem*, maggio 1974, 21, 401-407.

²⁴ « La parte dei banchieri centrali nella 'nuova inflazione' », *Ibidem*, luglio 1974, 21, 617-22.

chiama altro debito e il mercato aperto sui titoli pubblici cessa di essere compra-vendita per diventare giro obbligato d'acquisto. E se il giro si fosse fermato sarebbe stato ravvedimento, ma invece una banca centrale appesantiva di titoli le banche subordinate e continuava ad aumentare la circolazione dei biglietti con enormi anticipazioni al tesoro. Così il banchiere centrale usava la stretta verso le banche e verso il mondo della produzione, mentre subiva il governo nel cui indebitamento era la radice dell'inflazione. « Per stringere sulla nuova inflazione e sul ruolo dei banchieri centrali, ... la loro attuale azione in difesa della moneta può sortire gli effetti sperati soltanto se condurrà a un contenimento della base monetaria, e segnatamente a surrogare con l'imposta la tendenza ad allargare il debito pubblico ... Se essi rimarranno determinati nel sottrarsi al sostegno del debito pubblico dovrebbe seguire presto la caduta dei saggi d'interesse e la conseguente rivalutazione del corso dei titoli, tanto azionari che a reddito fisso » (p. 622). Bagiotti esemplificava, poi, sul sistema produttivo americano la rivalutazione del capitale d'impresa²⁵ attorno al suo costo di riproduzione come efficace misura antiinflazionistica: tema suscitato dalla convocazione di 28 economisti americani da parte del presidente Ford per suggerire come combattere l'inflazione. Per Bagiotti, la corsa dei prezzi si sarebbe potuta arrestare anche senza tagli ai bilanci pubblici, sebbene meta di un bilancio debba sempre essere il pareggio o addirittura l'avanzo. E questo arresto con una generale rivalutazione del capitale d'impresa orientata sul costo attuale di riproduzione dell'investimento tecnico: una misura di rivalutazione monetaria delle attività delle imprese attorno al loro costo di riproduzione avrebbe soccorso il meccanismo del mercato che vede sempre l'impresa soltanto come capacità di reddito. Se il profitto sperato è inferiore al profitto rapportabile ai valori di riproduzione del capitale investito — come nelle circostanze del 1974 — significa che il vantaggio dell'investitore sta fuori dall'impresa onde l'impresa è in crisi e, allora, si può procedere al suo recupero che si spingerà fino alla crescita economica proprio attraverso la rivalutazione a costo sociale zero. « L'urgenza a rivalutare è tanto maggiore dove più logorati sono i rapporti d'impresa e peggiori i termini dello scambio e l'indebitamento con l'estero. A questi ultimi in particolare non si rimedia con il digiuno; ma producendo ed esportando in un rinnovato slancio d'impresa. Come detto, questo slancio deve anche comportare un ritorno dei tassi d'interesse entro la fascia del loro trend secolare, con tutto quel che questo ritorno comporta » (p. 816). Inflazione le cui cause rinviano a moneta governativa e moneta legale²⁶: lo

²⁵ « Concordanti ragioni per l'immediata rivalutazione del capitale d'impresa attorno al suo costo di riproduzione », *Ibidem*, settembre 1974, 21, 809-16.

²⁶ « Moneta governativa e moneta legale », *Ibidem*, novembre 1974, 21, 1009-13.

sforzo di diagnosticare le cause dell'inflazione e prescriberne il rimedio non rispondeva — secondo Bagiotti — alla domanda: « A chi appartiene il danaro? » Gli economisti della generazione dell'immediato primo dopoguerra e in particolare i consiglieri governativi erano possibilisti sulla proprietà del danaro, diversamente studiando l'inflazione sarebbero andati alla causa prima che è l'eccesso di moneta e non alle cause seconde che sono lo spingere dei costi o il tirare della domanda. Nel passaggio dalla moneta merce alla moneta segno il termine « moneta legale » ha segnato un grosso limite rispetto alla universale fungibilità del metallo; nel 1974 — tuttavia — il ritorno alla moneta legale avrebbe costituito un grande progresso: avrebbe avuto la tutela della legge e la salvaguardia dei vincoli di equità, a cominciare dal potere d'acquisto. « Una moneta legale ... neutrale rispetto agli interessi dominanti e ancorata a precisi parametri — vorrebbe eliminate come improprie anche le indicizzazioni e i privilegi della contingenza sulle obbligazioni in essere, ed in primo luogo la scala mobile salariale » (p. 1013).

L'annata 1975 s'apre su un tema da Bagiotti già affrontato nel 1963: la previdenza ²⁷ adesso nella sua patologia dilapidativa e appropriativa muove da più d'una ambiguità perché partecipando al reddito annuale sembrerebbe irrilevante, da un punto di vista distributivo, ch'essa attinga al reddito di fondi precostituiti o al profitto o all'imposta o ai costi di produzione. La previdenza — ricorda l'editorialista — deve presentare corrispondenza biunivoca tanto al criterio individuale quanto al criterio collettivo; perché allora non è stata contrastata la tendenza distributiva, ossia individuale, che non ha relazione biunivoca? La risposta è che il lavoro fatto o capitale allunga il braccio del lavoro da fare. E poi vi sarebbe stata ragione sufficiente per rimanere o tornare alla capitalizzazione della quale restano soltanto segni in fondi particolari se i fondi pubblici e le emissioni private fossero stati garantiti dall'inflazione e se i redditi da immobili non fossero caduti sotto un regime di calmiere? La risposta è che la patologia dei valori economici consegue dalla patologia monetaria delle misure che evitano la sanzione del prezzo; ma mentre il principio della ripartizione informa la previdenza pensionistica e di malattia, gli accantonamenti di quiescenza e di licenziamento a cura delle imprese sono nell'inflazione un caso di capitalizzazione previdenziale crescente. « Questo accumulo di fondi licenziamento e quiescenza presso le imprese anziché in sedi previdenziali autonome sta trasformando le imprese in corporazioni di dipendenti » (p. 205). Si torna poi a un'orizzonte internazionale con le imprese multinazionali ²⁸ il cui peso aveva causato

²⁷ « Patologia dilapidativa e appropriativa della previdenza », *Ibidem*, marzo 1975, 22, 201-205.

²⁸ « Il peso delle imprese multinazionali nell'indebolimento dell'America », *Ibidem*, maggio 1975, 22, 409-14.

l'indebolimento dell'America: se gli Stati Uniti del 1975 non erano quelli del secondo dopoguerra si doveva anche alla relativa scarsità dell'entrata pubblica, ossia federale, rispetto ai compiti di dissuasione militare e di intervento pubblico. Per spiegare come le multinazionali americane abbiano avuto parte involontaria nella sconfitta vietnamita degli Stati Uniti, bisogna rifarsi – secondo Bagiotti – alla distinzione dei classici tra prodotto lordo (salari, profitti, rendite) e prodotto netto; o al costo della produzione di un paese che palesa il valore aggiunto. « Dal fatto che l'entrata americana sia rimasta impari alle spese federali in misura tale da forzare l'emissione e l'indebitamento e quindi l'inflazione col correlativo psicologico di impotenza che ad essa sempre si accompagna, non potevano non svilupparsi sentimenti di disillusione e di disimpegno » (p. 412). L'editoriale successivo è dedicato alla legislazione dello sciopero ²⁹: in Italia, l'attesa per una regolamentazione del diritto di sciopero, secondo gli artt. 39-40 della Costituzione, ignora la controparte del sindacato dei prestatori d'opera, ossia le associazioni dei datori. Se le azioni del lavoro, come l'azione dell'impresa e del datore che le valorizzano, non devono contrastare l'utilità sociale, in sede di contrattazione collettiva tutte dovrebbero essere rappresentate e invece sino al 1975 (ma anche dopo) – salvo casi di acquietamento politico delle dispute – è stata la grande assente. La cosa non è di poco conto perché, sempre in tema di valori di scambio e relativa dinamica, all'utilità sociale spetta altresì di stabilire se le politiche restrittive della contrattazione collettiva siano conformi al volere sociale migliore. Il lavoro organizzato rifiuta, infatti, di considerare la possibilità di poter essere assunto e remunerato in eccesso anche quando i conti della produzione e della gestione sono in perdita. « Un sindacato debole invocherebbe a tutta voce la legislazione dello sciopero... Ora invece sindacato e partiti sedicenti popolari trasaliscono alla voce che il Presidente della Repubblica possa raccomandare di legiferare sullo sciopero. Questo è segno che il sindacato è per l'arbitrio, e così la parte politica che lo sostiene » (p. 834). L'anno 1975 si chiudeva con un argomento di economia del benessere: la domanda effettiva ³⁰: dall'assunto di una economia del benessere sembrava che non lo stato sociale moderno ma la politica della natura (sinonimo di « mors tua, vita mea ») avesse organizzato o meglio disorganizzato il gran rimescolamento, avutosi in quel periodo, nelle istituzioni, nella proprietà, nella moneta, nella fiscalità e – radicalmente – nella filosofia pubblica. La domanda effettiva ha sempre cercato il buon prezzo alla produzione anche a costo di una minore produzione o addirittura di parziale distruzione del raccolto; ma affinché la domanda effettiva presenti

²⁹ « La legislazione dello sciopero in Italia », *Ibidem*, settembre 1975, 22, 829-35.

³⁰ « Mors tua, vita mea o della domanda effettiva », *Ibidem*, novembre 1975, 22, 1025-29.

relazione organica con la produzione e la produzione con la domanda effettiva, non basta distinguere tra domanda di consumo e domanda di investimento onde Bagioti concludeva: « Il fatto che lo Stato si sostituisca agli esportatori nel credito verso l'estero può certamente acquetare l'industria e la dottrina della dipendenza dell'occupazione dalla domanda effettiva; ma non si aumenta il reddito reale della comunità esportatrice mettendo il valore aggiunto dalla produzione a carico dello Stato » (p. 1029).

L'annata degli editoriali 1976 con la contrattazione collettiva³¹ da realizzarsi contrattando sul posto nasceva da un episodio dell'ottobre 1975: la minaccia degli industriali metalmeccanici lecchesi di non concedere mandato né alla Federmeccanica né alla Confindustria di trattare per il rinnovo del contratto collettivo di lavoro del settore. L'impresa in Italia stava spegnendosi non solo nei valori reali ma addirittura nei valori correnti: da oltre un decennio, i N.I. dei mezzi propri erano o immutati o decrescenti per perdite di capitale. Occorreva — secondo Bagioti — una iniziativa: quella degli industriali lecchesi era la più teorizzabile giacché riportare la contrattazione nelle sedi operative significava prendere coscienza dei limiti programmatori e del fondamento pragmatico delle decisioni economiche. Infatti, la domanda degli industriali lecchesi non sosteneva che la contrattazione dovesse tornare nelle sedi di produzione, questo ritorno sembrava invece indifferibile anche come partecipazione politica. « Dal confronto sulle situazioni concrete deve derivare vantaggio anche al lavoro. In anni di sindacalismo trionfante esso non ha conseguito che precarie certezze e un accolto di oneri fiscali e sociali che non solo gli dimezzano la paga, ma soprattutto impediscono che l'occupazione diventi più estesa, i produttori più numerosi e minori i cittadini a carico » (p. 5). Nell'attualità di opere siamo alla « Ricchezza delle nazioni » di Smith³², distribuito a Londra il 9 marzo di 200 anni prima. L'illusione di una società affluente — secondo Bagioti — ha durato sino alla coscienza ecologica e all'improvviso aumento dei prezzi delle materie prime — ossia fine degli anni Sessanta e inizio degli anni Settanta — ma l'imprevidenza non è stata solo mondialmente generale. Il 'deficit spending' sistematico ha accelerato il processo di terziarizzazione con conseguenze di improduttività; gravando sul sistema produttivo, ha causato obsolescenza oltre le compatibilità del progresso spingendo la sostituzione del lavoro di gruppo al lavoro di linea tramite scolarizzazione, ben oltre la convenienza di quella prospettiva che Smith aveva teorizzato nella divisione del lavoro e, dopo Smith, l'analisi della produzione capitalistica. Nel 1976, l'economia come scienza dell'azione e « dell'abbondanza e buon mercato » poteva essere co-

³¹ « Contrattazione collettiva: contrattare sul posto », *Ibidem*, gennaio 1976, 23, 1-5.

³² « Attualità di Smith », *Ibidem*, marzo 1976, 23, 201-206.

struita — scrive Bagiotti — sui costi opportunità sacrificati dalle situazioni vigenti più significativamente che sulla normativa a priori: questo non solo per le multinazionali la cui esportazione d'industria aumenterebbe anche una popolazione di venditori in concorrenza coi venditori del luogo d'origine; ma per la contrattazione programmata; per gli interessi particolari contrapposti sotto l'alibi della mano pubblica; per le preferenze sindacali del governo e del legislatore. « Naturalmente in primo luogo la 'Ricchezza' è un grande libro di scienza; ma essa è diventata libro di vita, politico e morale, analizzando le lacerazioni e le manomissioni del contratto sociale » (p. 205). La repressione valutaria³³ nei suoi provvedimenti coercitivi suggeriva l'editoriale sul vuoto della legge relativa: secondo la stampa interna e internazionale, i provvedimenti di coercizione valutaria non erano idonei ad arrestare l'esodo dei capitali dall'Italia e a far rientrare la valuta precedentemente esportata senza autorizzazione: azioni, obbligazioni, crediti, depositi, immobili. L'economista — secondo Bagiotti — di fronte a un reato valutario, dovrebbe chiedersene la sostanza o se sia invenzione dei governi e dei parlamenti per coprire il loro disgoverno e per appoggiare interessi costituiti o se sia paradigma sul reato annonario o, infine, sui reati d'opinione come dire: o con noi o contro noi. « In Italia, per un modesto ius murmurandi, i risparmi non sottratti ai bisogni della produzione e dello Stato sono stati svuotati della capacità d'acquisto. Anche delle leggi a presidio di questa equità è rimasto soltanto il guscio vuoto; e quasi è consuetudine che non si governi e giudichi in base allo statuito, ma secondando pretese che vogliono legittimazione » (p. 405). Onde nel successivo editoriale per una legge vincolativa della circolazione e della base monetaria³⁴ — suggerito dalle « Considerazioni finali » del governatore della Banca d'Italia — si affermava che legge e sanzione economica sarebbero presto tornati a valere nell'osservanza delle relazioni elementari ed evidenti però, mancando il tallone aureo, questo accertamento non si sarebbe potuto fare; tuttavia, un temperamento dei rincari da progresso quali perdite di gratuità, commercializzazione dei rapporti autarchici e altro con l'aumento della produttività avrebbe costituito la cura della stabilità monetaria. Allora sarebbero scomparse molte patologie quali scala mobile salariale e analoghe parametrizzazioni, e con esse sarebbero altresì scomparse la latitanza dei capitali, le destinazioni improduttive, la scuola deficiente, lo spreco mutualistico. Tutto — anche il governo della cosa pubblica — sarebbe tornato a passare attraverso il riscontro catallattico del prezzo. Il ripristino della sanzione economica non doveva intendersi — scrive

³³ « Nel guscio vuoto della legge la repressione valutaria italiana », *Ibidem*, maggio 1976, 23, 401-405.

³⁴ « Per una legge vincolativa della circolazione e della base monetaria », *Ibidem*, luglio 1976, 23, 613-16.

Bagiotti — solo secondo l'economia del benessere informata alla legge dei bisogni saziabili su cui è teorizzato il principio dell'utilità decrescente, ma eccettuati i bisogni naturali del nutrimento e dell'abitazione, varrebbe piuttosto la legge d'insaziabilità, cosa d'importanza fondamentale giacché l'equilibrio tra domanda e offerta cade per tutto quanto è fuori dal vincolo di costo o di offerta reciproca come i trasferimenti pubblici. Allora nessuna meraviglia che un paese relativamente povero come l'Italia facesse scialo in prestazioni pubbliche quali scuola, trasporti, medicine, sussidi, infrastrutture mentre registrava squilibri e insufficienze nei bilanci familiari. « Se dunque si avrà una legge per l'emissione, questa dovrà stabilire norme parallele a tutti gli ambiti di creazione monetaria, e in primo luogo per quella da debito pubblico » (p. 616). Ancora, in deroga alle disposizioni valutarie, Bagiotti parlava di cittadini della gleba discutendo sui progetti del governo italiano per far rientrare i capitali esportati³⁵ e investiti all'estero in deroga alle disposizioni valutarie, ricordando come l'interesse sia preponderantemente un costo. V'era chi pensava che nell'inflazione il mutuatario si rifacesse dell'alto costo del danaro con l'incremento dei valori dell'investimento, ma questi valori erano ammontare modesto rispetto all'intero capitale mutuato volto in gran parte a sostituire i costi d'esercizio, scorte che si sarebbero ricostituite in perdita e remunerazione del personale aggravate dalla scala mobile e dalle rivendicazioni pendenti. Inoltre, il danaro pubblico era ed è in massima parte reddito dei dipendenti e come tale va ad aumentare le richieste d'acquisto: una deflazione da costi del danaro di questo tipo avrebbe migliorato le condizioni economiche italiane. Era una proposta — secondo Bagiotti — che manifestava un sentimento di cittadini della gleba! « E si voleva protestare contro il residuo ottocentesco di giudicare gli esportatori di capitali come nemici del popolo che lavora. Essi sono il popolo che lavora. La parte più significativamente produttiva, sulla quale grava, come su chiunque lavori, il vasto commensalismo di oltre il 60% della popolazione totale » (p. 816). L'anno 1976 si chiudeva con l'editoriale su scala mobile salariale³⁶ e disavanzo permanente dei conti con l'estero osservando come l'aumento dei prezzi petroliferi e l'associazione monopolistica dei paesi esportatori avessero reso desueta la legge del valore di scambio rapportato al costo di produzione e, più in generale, l'equazione valore-lavoro connaturata alla libertà degli scambi internazionali. E probabilmente soltanto l'Italia — fra i paesi trasformatori colpiti dall'aumento del prezzo del petrolio e delle materie prime — continuava a contabilizzare come passeggero il disavanzo

³⁵ « Cittadini della gleba », *Ibidem*, settembre 1976, 23, 813-16.

³⁶ « Scala mobile salariale e disavanzo permanente dei conti con l'estero », *Ibidem*, dicembre 1976, 23, 1069-72.

dei conti con l'estero, l'Italia con un mercato relativamente ridotto sul quale perseguire il pareggio costi-ricavi e un consumo pesantemente dipendente dai produttori primari. Ecco quindi il motivo non solo di aumentare in modo compensativo le contropartite di beni e servizi per l'estero, ma anche di riconsiderare i consumi finali e produttivi, primo fra tutti il consumo energetico. Vero è che i recenti tentativi di bloccare la scala mobile con forme surrogatorie d'investimento in debito pubblico non erano avveduti, perché l'effetto inflazionistico della contingenza sarebbe rimasto operante nei conti dell'impresa, che sempre l'avrebbe recuperata; mentre dal lato della spesa, l'effetto sarebbe stato ancor più incisivo per la stragrande quota di spesa pubblica che non era investimento o sovvenzione produttiva. « L'aritmica economica della riduzione delle festività infrasettimanali ... dà configurazione dimensionale suggestiva al provvedimento, ove l'abolizione delle feste non avesse per corrispettivo ... l'allungamento delle ferie ... Prima di distruggere questi valori ... si dovrebbe guardare al calendario lavorativo: alle norme temerarie della settimana sottolavorata e ai termini di pensionamento fatti eccessivamente brevi dall'allungamento della vita media » (p. 1072).

L'anno 1977 vedeva in un interrogativo il destino economico dell'Italia: ristrutturazione industriale o ristrutturazione delle idee? ³⁷ Il futuro economico dell'Italia non avrebbe dovuto preoccupare: rispetto al 1976, il prodotto interno lordo aumentato del 5,6% e i redditi da lavoro di oltre il 20%. Tuttavia, la capacità d'acquisto dei redditi da lavoro dipendente diminuiva drammaticamente non solo per le merci di lusso e di comodo ma anche per le merci di sussistenza. Nel disagio dei salariati e nel lavoro delle madri si sarebbe dovuto sentire – secondo Bagiotti – l'effetto di una perdita di valori autarchici causa il necessario concorso del coniuge alla produzione del reddito monetario. Questa sintomatologia era peraltro di superficie: riguardava il potere d'acquisto dei redditi monetari (a lira costante); era sintomatologia che taceva il referenziale oggettivo dei valori, ossia la produzione e – per il valore dell'uomo – la produttività. Il lavoro e quindi il salario era, in questa sede, la variabile indipendente (T. Bagiotti, *Corso di economia*, I, Padova, Cedam, 1977, p. 377). L'esortazione di Bagiotti stava nel pensare da protagonisti non da oggetti delle scelte: ossia nell'avere consapevolezza, altresì, che la spesa sociale gravava sul lavoro e che il risanamento interessava il lavoro stesso, tanto nella visione della sua compatibilità sociale quanto nelle responsabilità individuali delle prestazioni e dei corrispettivi; giacché – rammentava biblicamente l'editorialista – non solo

³⁷ « Ristrutturazione industriale o ristrutturazione delle idee? », *Ibidem*, aprile 1977, 24, 277-82.

l'erario o il prepotente raccoglie dove non ha seminato ma anche l'indolente insieme con il legislatore e il giudice che lo proteggono. E mai dimenticare che l'Italia aveva una terziarizzazione esuberante d'ogni tipo e in particolare una eccessiva istruzione superiore. « Accantonato il 'deficit spending' compreso quello destinato alle forme caritative di una invilita istruzione superiore, dal contenimento dei costi del lavoro dovrebbe conseguire una maggiore occupazione e una marcata riduzione del commensalismo sociale. Invece la politica sin qui perseguita di limitare l'offerta di lavoro certamente migliora il saggio salariale; ma solo nel breve andare e con la tara di dover provvedere ai quiescenti e perdere il loro potenziale produttivo » (p. 282). Poi, l'attualità di un inedito di Einaudi³⁸: la redazione del Codice civile 1942 aveva fatto pervenire a professori universitari titolari una bozza di stampa con la preghiera di esprimere osservazioni e suggerire emendamenti. Fu il professor Répaci a passare le bozze del progetto a Einaudi, da anni sospeso dall'insegnamento, le cui « Osservazioni » toccavano principalmente la regolamentazione della mezzadria secondo un'avvedutezza che potrebbe durare nei secoli – nel giudizio di Bagiotti – con piena rispondenza alle sollecitazioni reali e a conferma che Einaudi fu tra gli uomini di dottrina più penetrati dai valori della terra e del suo assetto istituzionale. La morale? « ... gli istituti sono strumentali ai fini e il farsi obbligo con l'uno o con l'altro è mera questione di opportunità » (p. 374). L'editoriale successivo tornava al risparmio e – proprio ricordando il primo editoriale del 1963 – il respiro è amplissimo andando da moneta, credito, risparmio a stile di governo³⁹: dicendo della giornata del risparmio, se ne registrava l'assenza perché il tasso d'inflazione già da tempo superava il tasso dell'interesse e il valore dell'investimento stava cadendo tanto nel settore azionario quanto nel settore obbligazionario e delle rendite di stato. Nel 1977, in Italia, il senso delle cose diceva che, insieme al risparmio, erano distrutte le condizioni dell'occupazione e del reddito, mentre si parlava di « ristrutturazione industriale » con massicci interventi di fondi pubblici. E lo stato di disfacimento dei rapporti finanziari e di reddito delle imprese era manifesto anche nella ricerca di vie d'uscita fra cui certamente singolare la proposta di consolidamento dei debiti bancari; ma questi – secondo Bagiotti – non andavano consolidati: a ogni industria il suo rischio e quindi anche alla bancaria proprio causa il suo sostegno ai settori operativi. I provvedimenti governativi all'esame del parlamento – riduzione delle imposte sulle società e sui dividendi, riduzione della cedolare secca, eliminazione della doppia tassazio-

³⁸ « Un inedito di Einaudi », *Ibidem*, maggio-giugno 1977, 24, 369-74.

³⁹ « Moneta, credito, risparmio e stile di governo », *Ibidem*, ottobre-novembre 1977, 24, 825-30.

ne del reddito societario sino allora pagata prima dalla società e poi dall'azionista, beneficio di imposta ai sottoscrittori di nuove azioni nella misura del 30% fino a un massimo di 6 milioni ripartiti in 3 anni — erano novità nel malgoverno economico giacché ne privilegiavano l'improduttività e la coercizione. La conclusione prescriveva che il rilancio dell'investimento finanziario fosse aiutato con la riduzione drastica dei saggi d'interesse. « La distruzione del risparmio azionario in Italia non va ascritta tanto al sindacato e alle allucinazioni dei politici quanto ai gerenti del capitale d'impresa » (p. 830).

L'annata degli editoriali 1978 faceva vivere a Bagiotti questioni eminentemente logico teoriche. Innanzitutto, un tema d'analisi economica applicata ad alcune ragioni dell'impoverimento italiano viste nell'antinomia ricchezza-valore ⁴⁰: si sarebbe dovuto ricordare e rimeditare — scriveva l'editorialista — il duale ricchezza-valore o almeno le loro « caratteristiche distintive », giacché nonostante questo principio regolativo potesse venire contrastato dalle pratiche della fissazione dei prezzi del lavoro — nelle quali sembrava contare più la forza della legge economica — restava vero che la ricchezza aumenta per cause opposte alle cause che aumentano il valore e restava e resta vero, altresì, che il progresso si esprime in una caduta dei valori, ossia di prezzi relativi, ineluttabile portato dell'accrescimento quantitativo e qualitativo della produzione totale. Lo sviluppo dei valori venali, ossia del reddito nazionale al costo dei fattori, non palesa in modo incontrastabile anche un progresso della ricchezza. Era ormai da negare che potessero ricevere consenso intellettuale valutazioni che col pretesto di difendere i lavoratori avessero persistito nel mantenere l'indicizzazione dei salari con una forbice costo-prodotto, ossia valore-ricchezza, in aumento e per eccesso incrementativo e per difetto incrementativo. « Come all'avanzare della ricchezza la caduta dei valori venali colpisce insieme a quelli correnti i valori precostituiti con tutto vantaggio della riproduzione annua, così nel regresso l'aumento dei valori correnti esalta i valori (reali) precostituiti per quell'effetto di scarsità che fa il consumatore più povero, foss'egli anche il salariato più coperto dall'indicizzazione... » (p. 487). E, ancora sul verso analitico, si vedevano paradossi ragionativi e operativi del credito e della banca ⁴¹. Così l'« effetto Wicksell » (negazione della legge di domanda e offerta) per l'interesse secondo cui a ogni riduzione del « livello del saggio generale dell'interesse » (quel saggio che risultando dalle forze effettive di mercato deve essere in grado di mantenere stabili i prezzi, ossia il saggio naturale dei classici) da parte delle banche i

⁴⁰ « Alcune ragioni del nostro impoverimento: l'antinomia ricchezza-valore », *Ibidem*, giugno 1978, 25, 485-88.

⁴¹ « Paradossi ragionativi e operativi del credito e della banca », *Ibidem*, ottobre 1978, 25, 837-41.

prezzi dei beni tendono ad aumentare. Così per il « ritorno delle tecniche » sul saggio d'interesse come determinante per l'assunzione di tecnica a elevato contenuto di capitale o di lavoro. Entrambi i paradossi assumono funzioni di produzione costanti, mentre il senso della superiorità tecnica del metodo a maggior coefficiente di capitale è sempre stata la maggior produttività e non solo la maggior produzione. La tesi della Confindustria 1978 stabiliva che i saggi d'interesse reali non avrebbero potuto essere positivi nelle condizioni dell'industria italiana del momento, diversamente il settore produttivo non avrebbe dato prospettiva di rendimento al capitale da investire. Bagiotti osservava come l'affermazione che l'impresa si potesse ricapitalizzare solo con un interesse reale negativo comportava una definizione dell'efficienza produttiva negativa, e quindi una riproduzione annuale decrescente. Peraltro, un segno di degradazione del sistema produttivo era la sostituzione della banca alle imprese di produzione in ambiti d'investimento e operativi già esclusivi dell'impresa: così il leasing mobiliare e immobiliare; altro segno di decadimento era l'inattività e il generale indebolimento delle finanziarie con la loro sostituzione di fatto da parte delle banche. Questa la conclusione: « ...oggi la 'sintesi neoclassica', dopo aver fatto il reddito uguale al consumo più l'investimento, propone la notazione $Y = C + I + G$, aggiungendo la spesa governativa (G) come momento 'autonomo' della relazione. Un'autonomia che sta per arbitrio, in quanto la spesa governativa è già compresa nel consumo e nell'investimento dei singoli. Se il governo mangia e spende, lo fa infatti nei suoi singoli » (p. 841).

L'anno 1979 è stato l'anno della moneta e puntualmente il primo editoriale vede l'adesione dell'Italia al Sistema Monetario Europeo, ossia lo SME ⁴², un serpente della ragione secondo Bagiotti. Mentre imprenditori e lavoratori farebbero qualunque cosa per agevolare l'aumento del volume d'affari e il livello dell'occupazione, l'evidenza delle monete forti (consumi interni, remunerazione dei fattori produttivi, propagatori pubblici, assistenza sociale e sicurezza nazionale, occupazione, qualità della vita, studio e ricerca) è che la buona moneta fa il tono ordinato e prospero di tutti i rapporti di cui essa è tramite, non solo i rapporti puramente economici ma anche i rapporti del governo e della società onde la condizione essenziale per rimanere nello SME non era l'ampiezza della banda di oscillazione del cambio rispetto ai valori medi, ma il rafforzamento del potere d'acquisto della moneta. « Il serpente monetario, il quale se vivrà sarà un 'constrictor', riporterà col tempo la moneta a 'merce universale'. Probabilmente si rimonetizzerà l'oro, che sin qui è stato sempre miglior presidio di giustizia commutativa di qualsiasi corte di merito » (p. 6). E poi, un tema analiticamente

⁴² « Il serpente della ragione: SME », *Ibidem*, gennaio 1979, 26, 1-6.

maggiore, la distribuzione di ricchezza nella logica del valore aggiunto ⁴³: l'eccezionalità agricola del 1979 imponeva la distruzione delle eccedenze di pomodoro, decisa dalle autorità comunitarie, a conferma della regola del prezzo. Pur attingendo ai bilanci pubblici, la tutela agricola funziona e si svolge secondo il relativo settore per aumentare il reddito. Nel 1979, la prevalenza degli investimenti rispetto al fattore terra e al fattore lavoro non cambiava il problema. Fondamentale per l'economia era, quindi, il fatto nuovo dell'invertita tendenza secolare alla ridotta incidenza relativa degli alimenti (legge di Engel). All'aumento dei prezzi relativi delle sussistenze si accompagnava, inoltre, il loro impoverimento qualitativo con un effetto Giffen certo non paradossale per moltissimi bilanci onde il contenimento artificiale dell'offerta a sostegno dei prezzi agricoli sino alla distruzione doveva essere radicalmente riveduto; non solo, ma quanto vi incideva la qualità dell'imposta? L'imposta è sempre stata intesa titolo alla riproduzione annua o reddito reale. « Tributariamente abbiamo uno Stato saprofita che vive in notevole misura sulla decomposizione della materia imponibile. E che distrugge ricchezza per il fatto stesso d'impedire di produrne, oltretutto con politiche di indebitamento a tassi elevatissimi che rendono proibitiva l'efficienza marginale del capitale » (p. 825). Tornando al risparmio, Bagioti dettava il manifesto del risparmiatore ⁴⁴ organicamente così disposto: tecnici del credito si basano sul principio che il saggio del risparmio debba sempre prevalere sul tasso dell'inflazione affinché il risparmio vada alla produzione onde il paralogismo di quella prevalenza secondo cui la gente risparmia nonostante la perdita di potere d'acquisto della moneta e, tuttavia, la collettività come 'trading body' non può prestare a saggi reali negativi onde l'inevitabile astinenza. Certo ci si potrebbe rivolgere a far circolare la moneta privata giacché si tratterebbe di un 'agendum' di pieno diritto da parte dei risparmiatori: ma anche un sistema statale che volesse sostituire marche pubbliche alla moneta metallica non sarebbe in posizione molto diversa sulla privatezza del danaro. Pure con inflazione crescente, le banche centrali mettono in particolare rilievo il rapporto tra circolante e prodotto interno lordo, quasi a dissociarsi dagli altri creatori di base monetaria, ed è un rapporto che diminuisce ogni anno: da notare che se creando base monetaria si crea reddito monetario, di massima inflazionato, distruggendo base monetaria non si distrugge anche la sovrabbondanza di reddito da questa prodotta. Nel 1979, il sistema del credito e le Casse di risparmio in particolare erano fra i maggiori propagatori d'inflazione: ecco le banche 'partecipanti'

⁴³ « La distruzione di ricchezza nella logica del valore aggiunto », *Ibidem*, settembre 1979, 26, 821-25.

⁴⁴ « Manifesto del risparmiatore », *Ibidem*, ottobre 1979, 26, 917-24.

al fenomeno inflativo; non solo, ma nessuno in Italia quanto il Comitato interministeriale per il credito e il risparmio contribuiva al disgoverno giusto del credito e del risparmio e al disgoverno conseguente della produzione e del consumo. È pur vero che la fuga del lavoro precede la fuga dei capitali, ma a gridare a questa sono gli stessi che la rendono necessaria: i prestatori d'opera che riproducono il valore del loro salario; i politici dello scontento; le istanze pubbliche che usano malamente le imposte. Altro punto è che il prezzo del credito in buona economia viene sempre fatto dalla domanda dei produttori, mentre nel 1979 lo facevano le tesorerie pubbliche. Infine — fatto non secondario secondo Bagiotti — se la Chiesa tornasse a preoccuparsi del governo della moneta e dei tanti problemi cui questa è tramite, a cominciare dal giusto prezzo, si tratterebbe semplicemente di considerare e aver cura del problema morale e sociale secondo i presupposti regolatori.

L'annata 1980 s'apriva empiricamente con la corsa all'oro⁴⁵ che — secondo Bagiotti — poteva o avrebbe potuto favorire il riordino monetario: era una corsa che veniva generalmente motivata da un clima internazionale di incipiente belligeranza. L'iter della demonetizzazione dell'oro appariva nei motivi di una politica economica incapace di svolgersi secondo diritti e doveri. La questione che interessava gli economisti, preoccupati più dell'oro che delle sorti delle monete, era quella del « guardaroba della Signora Mach-lup » — ossia l'abbandono dell'oro come riserva perché costoso e quindi dissipato o sprecato in mancanza d'uso; naturalmente se si fosse conosciuto il modo di limitare la creazione di moneta, modo non trovato — quella questione doveva e deve ancora essere scritta e tuttavia la curiosità si appuntava sull'anomalia di una moneta chiave che almeno dal 1950 non adeguava il prezzo dell'oro al mutato equilibrio dei prezzi; anche quando l'operazione avrebbe consentito di più che raddoppiare i valori delle risorse a parità di metallo e, quindi, di rispondere alle richieste di conversione in oro dei salari valutari in dollari da parte delle banche centrali aderenti al Fondo Monetario Internazionale. « Il disordine dell'Occidente, massimamente evidente nel peggioramento delle 'forze produttive'..., ha attinto non poco al disordine monetario e alle sue giustificazioni: occupazione, liquidità, crescita. Ora questi idoli sono ruzzolati dal piedestallo dell'attualità » (p. 5). I rapporti col Giappone consentono a Bagiotti un confronto tra l'economia italiana e l'economia giapponese⁴⁶: diversamente dall'Italia dove il prestatore d'opera dipendente aveva perduto la gioia del lavoro, in Giappone (ma anche in Germania) si lavorava ancora con gioia a conferma della sufficienza dell'im-

⁴⁵ « La corsa all'oro può favorire il riordino monetario », *Ibidem*, gennaio 1980, 27, 1-5.

⁴⁶ « Italia e Giappone: un confronto tra due economie », *Ibidem*, febbraio 1980, 27, 101-103.

pegno ch'è parte del benessere organico di una società. All'opposto del Giappone (e della Germania), in Italia la grande impresa sopravviveva per attività parassitarie nella misura in cui il valore aggiunto del modo della produzione erodeva il capitale d'impresa e il consenso dei trasferimenti pubblici. La decadenza dell'Italia come nazione progredita e progrediente aveva sintomatologia fondamentale anche nella scomparsa o inanità delle imprese finanziarie. In Giappone, dove ci si dedicava con gioia anche al consumismo, questo restava tuttavia subordinato a una incisività dell'investimento che non aveva riscontro altrove. E « ...la realtà italiana non è solo nelle maggiori imprese prostrate dagli interventi istituzionali, dall'avverso clima del lavoro e da una funeraria liturgia di azzeramenti, riduzione e concomitante risottoscrizione del capitale delle consociate. È anche in molte isole di efficienza e in una generale emancipazione delle imprese medie e minori dal deludente destino delle grandi » (p. 103). Sui generis — nell'editoriale successivo — i motivi d'impugnazione da parte privata degli abbattimenti di capitale nelle partecipazioni statali ⁴⁷: una svalutazione espropriativa: la Finsider « riduce e aumenta il capitale », notizia sbalorditiva per le ragioni di merito che vedevano fallimentare un'impresa di responsabilità pubblica, e per l'assenza d'accoglimento da parte di commentatori economici e giuridici. Si sarebbe potuto obiettare che le imprese a prevalente partecipazione statale hanno disciplina privatistica e resta oggettiva responsabilità del capitale il colmare le perdite di esercizio o allinearle; tuttavia, in diverse occasioni la parte pubblica si era già assunta l'onere di « ripianare » i bilanci così nelle imprese operative (Italsider) come nelle finanziarie (Finsider). Impugnando davanti al giudice gli abbattimenti espropriativi gli azionisti privati — secondo l'editorialista — avrebbero potuto addurre prove di corresponsabilità statale attingendo alle dichiarazioni e alle deliberazioni dei ministri; ai provvedimenti legislativi e amministrativi; alle politiche in favore delle aree depresse; e a tutte le forme di intervento compensatore attuato attraverso l'IRI e gli altri enti di gestione delle imprese a prevalente partecipazione statale. Titolo di responsabilità pubblica e non di nuovo diritto societario v'era ugualmente nel distacco delle imprese a partecipazione statale dalla Confindustria e loro confluire in una associazione di imprese a « prevalente partecipazione statale » o Intersind. Soprattutto perché il mercato del credito è — nella realtà e nella logica economica — sempre esterno all'impresa dove l'interesse non è giustificato dal profitto, ma da ragioni diverse, come il vasto commensalismo alimentato dai partiti politici, ora nel 1980 era già tempo di pensare a una dissoluzione del rapporto pubblico-privato: potrebbe

⁴⁷ « Motivi di impugnazione da parte privata degli abbattimenti di capitale nelle partecipazioni statali », *Ibidem*, marzo 1980, 27, 205-11.

essere decisa — scriveva Bagioti — una redibitoria sui titoli in mano agli azionisti privati, redibitoria che dovrebbe essere tenuta rigorosamente nella certezza numeraria riguardando naturalmente anche gli interessi per gli anni di mancato dividendo. L'editoriale sulla pubblicità e l'economia discute la crisi dell'automobile⁴⁸ basandosi sul saggio di Carlo Carli dato sulla « Rivista » e condotto secondo una sola relazione: quote di pubblicità/quote di mercato. L'auto italiana sarebbe stata in crisi per aver trascurato il mercato nazionale e internazionale, mentre più agguerrita si era presentata la concorrenza straniera. Difatti, la perdita di quota di mercato interno era passata dal 2,5% del '58 al 39,8% del '79 perché aveva trascurato la pubblicità. Il nodo dei licenziamenti Fiat — secondo Bagioti — era stato solo un post hoc del generale malgoverno dell'economia, ed era stato solo un inizio, se i termini distributivi del prodotto interno risultanti dal dosaggio dei costi non fossero in futuro mutati insieme con la composizione e la dimensione del capitale. Una legge econometrica dice, infatti, che l'alleggerimento della disoccupazione col pensionamento anticipato induce la perdita di 2 posti di origine spontanea per ogni posto così rimediato. Il moltiplicatore dell'occupazione avrebbe dovuto girare in senso opposto: creare occupazione ampliando la produzione, nel settore in questione e nell'indotto. « E non soltanto per l'industria automobilistica. L'asfissia della produzione, palesata dai prezzi relativi proibitivi del Paese, è dovuta a una sostanziale carenza di socialità. La quale non consiste, come predicano i dottrinari, nel togliere a Tizio per dare a Caio, ma nel creare condizioni di crescita reale » (p. 791). L'annata 1980 si chiudeva con l'editoriale sullo stato d'indebitamento pubblico che mobilitava le difese morali⁴⁹ sussunte nella lettera pastorale dei vescovi tedeschi: la censura dei vescovi a uno dei governi più efficienti e, dal punto di vista monetario, a una moneta che da prima del 1960 non aveva fatto che rivalutarsi era un anacronismo. Ma anacronismo maggiore sembrava l'appello di 13 teologi della chiesa evangelica a favore del partito al governo come « partito del progresso » di quello stato debitore. Bisogna sempre tenere presente — questa la lezione — che mentre il prestito pubblico rende cattiva la moneta, lo stato paga beni e servizi con il prestito pubblico senza copertura d'imposta che è il suo reddito. Col debito pubblico i termini mutano perché la preoccupazione dello stato che si rivolge al prestito è sovente alibi alla spesa e a garantismi privi di fondamento effettivo, come la creazione di posti di lavoro in sostituzione di autentici potenziali e di realtà occupazionali. Il giudizio su uno stato in questo disfaccimento — diceva Bagioti —

⁴⁸ « Crisi italiana dell'automobile o lesa economia? », *Ibidem*, settembre 1980, 27, 789-91.

⁴⁹ « Lo stato dell'indebitamento pubblico mobilita le difese morali: la lettera pastorale dei vescovi tedeschi », *Ibidem*, ottobre-novembre 1980, 27, 893-98.

appartiene più direttamente al magistero morale e della Chiesa in particolare. La teoria monetaria e la teoria creditizia sono, nel 1980, assai elaborate e notevolmente sofisticate e – soprattutto – limitate all'assiomatica e al dimensionale dalla scomparsa dei principi etici e giusnaturalistici. Aggiungeva ancora Bagiotti, concludendo, che se i vescovi non si fossero tenuti a testimonianza episodica sul debito pubblico e sulla moneta, sarebbero dovuti tornare anche sul prezzo del credito, ugualmente stravolto dall'indebitamento pubblico e dall'indebitamento sull'estero: « ...sarebbe di molto momento che anche i vescovi non tedeschi ritornassero ai grandi temi dell'economia e del prestito ... non dovrebbero proteggere il bisognoso dall'usura del ricco; ma avrebbero il loro giustificato da fare per rinverdire l'albero della moralità rinsecchito dallo Stato debitore e dalle pretese senza copertura. Queste pretese, sebbene avallate dall'indebitamento statale, sono della gente. Gente che evidentemente gioca al ribasso sulla scacchiera dei valori morali... » (pp. 897-98).

L'anno 1981 all'insegna della politica nordamericana dell'offerta comincia giusto dalla parte dell'offerta⁵⁰: fin dagli anni della Grande Crisi la teoria economica aveva proposto un'uscita dalla crisi attraverso un maggior consumo. Il concetto più criticato era stato allora la legge degli sbocchi di Say, ma adesso la dottrina economica (a vero dire da qualche tempo prima del 1981) andava denunciando anche i limiti del rimedio che – privilegiando la spesa, e quella pubblica in particolare – è stata in larga parte responsabile della disoccupazione e dell'inflazione del periodo. Certo che agevolare l'offerta è stata fra le cause della ripresa del dollaro. In generale, con Bagiotti, si può dire che la politica della domanda ha sconfitto i valori di scambio lungo la spirale prezzi-salari, prezzi-imposta, prezzi-debito pubblico: la riduzione dell'offerta comporta sempre condizioni di arretramento rovinoso per i rendimenti di scala, per la divisione del lavoro, per la razionalizzazione produttiva. Non solo, ma atteggiamenti di sopravvivenza quali il lavoro nero si sono sostituiti e si sostituiscono alle determinazioni di sviluppo; fra l'altro, la politica della domanda ha avuto anche gravissime conseguenze di scontento sociale: per l'inadeguata remunerazione del lavoro, gli arrangiamenti scandalistici, l'esosità dei prezzi e dell'imposta. « L'accento sull'offerta, sul dare per ricevere, presuppone invece riflessione e fiducia nel rapporto mediato, nel valore del prossimo, nella legge di associazione » (p. 303). Dopo 18 anni dagli editoriali del 1963, Bagiotti tornava alla borsa⁵¹ chiedendosi se fosse base di reddito: un'impresa – è noto – vale la capitalizzazione del suo

⁵⁰ « Dalla parte dell'offerta », *Ibidem*, aprile 1981, 28, 301-303.

⁵¹ « Quotazioni di borsa: base di reddito o pascoli del cielo? », *Ibidem*, maggio 1981, 28, 417-21.

reddito netto, questo il criterio normale anche se v'è quello patrimoniale o per stralcio, ma solo per eventi straordinari di riassetto aziendale. Dal punto di vista sociale — in sede regolativa, direbbe Bagiotti — la corrispondenza con il valore capitale tramite tasso d'interesse è irriducibile, ma naturalmente si tratta di stabilire quale interesse: se quello fatto dalla produzione, probabilmente meno del 10%, o quello fatto dall'indebitamento pubblico, almeno il 16-17% al netto d'imposta nel 1981. Certo è che in borsa dovrebbero essere vietate stravaganze tipo le assurde capitalizzazioni le quali hanno effetti di ricchezza che si riverberano su tutti. Si dovrebbero stabilire conti di correlazione quantitativa tra il corso delle azioni e il reddito rispettivo, ma negli esempi reddito-quotazione addotti da Bagiotti questa correlazione è del tutto assente alle borse italiane. E il plusvalore della causa consuntiva nella domanda di credito ha comportato che pure l'interesse del danaro, prezzo del credito, sia fatto dal consumo invece che dalla produzione. « Col venire meno della convenienza a produrre a causa dell'eccessivo costo del credito, una lunga stagione di progresso materiale e di emancipazione entra in eclissi » (pp. 420-21). L'editoriale successivo trae spunto da una vicenda giudiziaria contro gli esportatori di capitali⁵²: il tribunale di Milano celebrava il processo più clamoroso in materia di esportazione di capitali dacché il governo italiano ne aveva decretata la criminalizzazione. La partenza di Bagiotti è la dottrina: si fa commercio internazionale di capitale allo stadio dispositivo e, in teoria, si denomina movimento internazionale dei capitali; questi movimenti o trasferimenti si dicono « normali » perché la causale remunerativa esaurisce la spiegazione del fenomeno, mentre i trasferimenti « anormali » raccolgono le altre ragioni e l'esportazione o fuga di capitali rientra giusto nei trasferimenti anormali. Se l'esportazione o fuga di capitali è vizio privato è altresì virtù pubblica giacché si traduce in domanda estera che alimenta il rinnovo e l'aumento del reddito nazionale. Bagiotti si stupiva di tanta coercizione sulla destinazione del danaro: il danaro non è imponibile perché ha già assolto l'imposta anche quella che attinge alla proprietà e alla fatica. La moneta siamo noi nelle nostre pretese, nei nostri diritti, nei nostri doveri: affermazione alquanto populistica giacché il capitale-risorsa o sociale o produttivo non è illegalmente esportabile, mentre il potere d'acquisto consegnato alla moneta e ai suoi surrogati è questione solo commutativa in cui lo stato deve interferire solo se le parti vi adiscono. « Se c'è criminalità economica essa sta nella condotta illegale delle aziende; nella distruzione del loro capitale dove lo stato è maggioritario; nella consunzione del risparmio attraverso l'indebitamento pubblico; nella coltivata infingardaggine delle forze

⁵² « Questi nostri tempi barbari: i processi contro gli esportatori di capitali », *Ibidem*, giugno 1981, 28, 521-24.

produttive e nei soprusi della pratica sindacale » (p. 524). Clamorosa ed esplosiva la chiusura dell'anno 1981 con la lettera aperta al Ministro del Tesoro sugli alti tassi d'interesse⁵³: l'Italia — sulla base relativa dei costi di produzione e dei redditi — stava vivendo una crisi d'acquisto a corto di produzione e sul conto della produzione il costo del credito gravava in misura esorbitante. Il punto: Tesoro e banchieri centrali s'erano da tempo impegnati in una gara avversa al bene pubblico: la guerra dei tassi d'interesse; e l'altezza dei saggi d'interesse alterando il principio di capitalizzazione è stato voluto proprio dalle tesorerie centrali o avvenuto col loro assenso. La richiesta di Bagioti al Ministro del Tesoro aveva questi cardini: audacia del destinatario di sapersi monopsonista del credito e signore del tasso di interesse; ma soprattutto consapevolezza che l'orizzonte economico dell'Italia fosse a misura del tasso d'interesse; perché la produzione faccia il prezzo dell'interesse, l'interesse deve essere giustificato dal profitto dell'investimento: causazione assente nelle industrie maggiori del periodo giacché la produzione subiva gli alti tassi d'interesse come imposizione di stato, il quale stato aveva già quasi divorato le sue stesse imprese che, dotate di mezzi propri limitatissimi, avevano infatti solitamente attinto al mercato del credito in misura percentuale maggiore delle imprese private. « Il Ministro del tesoro può ridarci un po' del tempo usurpato dall'elevazione del saggio d'interesse. E la collettività, che tanto vanta le conquiste sociali e del lavoro, dovrebbe rendersi conto che in questa direzione l'ottimo è stato superato da un pezzo. Al tasso del 5% l'obbligazione di un lavoratore valeva 20 volte il suo reddito annuo; al 25% ne vale soltanto 4 » (p. 914). Queste, dunque, le conseguenze riduttive generali e certe degli alti tassi d'interesse sull'orizzonte economico.

Nell'annata 1982, il primo editoriale è sulla funzione di una Camera di Commercio⁵⁴ (esemplificato su Piero Bassetti presidente) che rappresenta gli interessi del « commercio in generale », impegno che dovrebbe escludere solo l'extracommercium, ossia quell'attività organizzativa i cui fini esulano dalla speranza di lavoro che nella tradizione e nel diritto ha sempre informato la distinzione tra le ragioni personali della giustizia commutativa e le ragioni generali della giustizia politica. Banca e assicurazione, come tutto ciò che fa « ditta », dovrebbero invece far parte delle camere di commercio la cui funzione attualmente si riduce all'anagrafe delle ditte, alla certificazione, alla rilevazione dei prezzi di riferimento per l'esito dei contratti e per l'obbligo statistico, all'aggiornamento degli usi e costumi, che fanno norma in

⁵³ « Lettera aperta al Ministro del Tesoro sugli alti tassi d'interesse e loro conseguenze riduttive dell'orizzonte economico », *Ibidem*, ottobre-novembre 1981, 28, 909-914.

⁵⁴ « A un presidente di Camera di Commercio », *Ibidem*, aprile 1982, 29, 285-88.

difetto di legge. La presidenza — secondo Bagiotti — dovrebbe curare due grandi temi: l'educazione commerciale e la moralità commerciale. L'educazione va dal comportamento all'istruzione e l'istruzione dalla scuola professionale alla scuola superiore. Sul comportamento moltissimo resta da rifare insieme alla coltivazione dell'etica commerciale, che con lo stato di diritto e l'ammodernamento del rapporto commerciale sembrava essersi definitivamente acquisito. « In quanto momento d'opinione, le camere di commercio dovrebbero professare la consapevolezza che la loro deontologia, accanto alla professionale che è imperativo dei loro iscritti, è veramente la milliana 'scienza di ciò che conviene fare' » (p. 288). L'annata 1982 si chiude — ed è l'ultimo editoriale di Tullio Bagiotti — con l'editoriale sul governo della moneta e del credito: reinventare il banchiere centrale⁵⁵. Nel 1982 e ancora oggi nel 1985, in Italia, l'interesse non obbliga a rinunciare alla liquidità e la monetizzazione del deposito reso automaticamente a vista, con la possibilità di disporre tramite assegno dell'investimento in fondi di mercato monetario, sarebbe una contraddizione in termini se non fosse per l'apparato bancario e degli intermediari del credito che non trasformano soltanto il debito a breve in debito a lungo termine in sede debitoria (legge Gurley-Shaw); ma trasformano anche da tempo a vista in sede creditoria. Secondo Bagiotti, il sopravvento dell'interesse sul profitto non soltanto ha menomato l'investimento azionario nelle imprese di produzione, ma ha iniziato una deregolamentazione del sistema monetario e creditizio d'imprevedibile portata. Dunque, nonostante l'apparenza contraria, anche in Italia il mercato monetario e creditizio era ed è in piena deregolamentazione, deregolamentazione che sembrava e sembra avere contagiato la stessa assicurazione. E allora questa la conclusione: « Bisogna invece reinventare il banchiere centrale. Che non stia come adesso a guardare il deserto del debito pubblico dall'incursione del banchiere; ma torni veramente a governare, anzitutto riappropriandosi dello sconto » (p. 945). Lo sconto servirebbe i bisogni della collettività economica, non quelli di una spesa pubblica priva di buon senso, ma — finché prevarrà il prestito del governo con danni per la produzione, per l'occupazione, per il commercio — la riappropriazione dello sconto rimarrà sempre inarrivabile chimera.

La dottrina polistorica economica letteraria ha sempre fatto tutt'uno con il magistero universitario e la passione civile di Bagiotti che, a prova, ricordo nel suo studio di Padova in un tardo pomeriggio dell'autunno 1976 mentre mi dettava questi pensieri per la pubblicazione: « Un Corso universitario di economia non deve fare il passo dello studente, ma del giurista, del

⁵⁵ « Il governo della moneta e del credito: reinventare il banchiere centrale », *Ibidem*, ottobre-novembre 1982. 29, 941-45.

politico, del legislatore, del magistrato, dell'economista, del critico e del protagonista che egli sarà nei tempi brevi della promozione accademica. Ufficio dell'economia politica moderna non è infatti solo quello di sviluppare i rapporti duali di risultato e di costo. Esso riguarda insieme i problemi della giustizia distributiva e quindi il dominio razionale della cultura e la critica dell'opinione e degli ordinamenti, per la parte grandissima che essi hanno nella formazione dei valori economici e nel dislocamento delle risorse » (« Motivazione » a *Corso di economia*, cit., p. V). Sia nel tempo di interessato rispetto umano e ideologico dell'anno 1963, sia nel tempo di necessaria e succube circospezione di gran parte del periodo 1971-82 – con coraggiosa spregiudicatezza catafratta in un linguaggio aderentissimo e sovente impervio – quei pensieri sono stati preparati e testimoniati manifestando a tutto tondo – negli editoriali ripercorsi – la responsabilità dell'economista, critico e costruttivo nell'analisi e nel sistema, sempre suscitatore di consiglio avveduto e operativo – anche se in genere controcorrente – di fronte alle iniziative pubbliche e dei maggiori settori dell'economia nazionale, soprattutto allorché i loro 'agenda' erano contrari ai teoremi fondamentali della scienza economica con conseguenze e risultati inaccoglibili per la prassi contemporanea. Così, dall'impostazione ideologica e programmatica dei primi governi italiani di centro-sinistra al periodo della patologia energetica, terroristica e inflativa Bagioti ha richiamato forze e leggi che non si misurassero soltanto lungo il referenziale quantitativo economico, ma anche lungo il referenziale qualitativo civile nel modo e nel sentimento politico: nell'espressione di Demaria (*Lo stato sociale moderno*, Padova, Cedam, 1962, p. 7 e passim) nel volere sociale migliore che, immortale nelle avversità, consente il superamento degli eventi svantaggiosi e consolida la civilizzazione della società. Inerente a questi pensieri il legame con la critica giusto come espressione del volere sociale migliore, giacché il volere sociale spontaneo è sovente impedito nel suo svolgimento dall'impulsività egoistica e calcolatrice delle forze sociali che – tese al proprio « particolare » – costringono le forze sociali a particolarizzarsi invece di combinarsi e generalizzarsi raggiungendo il grado più elevato della civiltà, del costume, della moralità onde il volere sociale che ne risulta può non essere il migliore. Ecco quindi i motivi predominanti dagli editoriali di Bagioti in temi caratteriali che ricorrono o, se non ricorrono, dominano per la loro spiccata dignità sperimentale e teorica dal disgoverno politico-economico alle leggerezze amministrative, dalla latitanza dei capitali alle destinazioni improduttive, dallo spreco mutualistico all'esorbitante altezza dei saggi d'interesse, dalle follie istituzionali e scandalistiche alla crescente spesa pubblica, dagli impropri reati valutari all'inavvedutezza del carico fiscale allo scialo di prestazioni pubbliche quali scuola trasporti medi-

cine sussidi infrastrutture, un tutto che può essere sintetizzato in un emistichio premesso a un editoriale: « Quodcumque libitum ... licitum »! (Vedi nota 52).

E all'interno di quell'involucro esogeno all'economia cui partecipa lo stato sociale moderno (lo stato che giova e non lede!), stanno sempre in controluce, intrise di quell'esogenà, le questioni teoriche essenziali dell'economia contemporanea, ragionata in termini critico-positivi, dal risparmio al capitale alla borsa al dividendo, dalla programmazione allo sviluppo alla tecnologia alle partecipazioni statali alla ristrutturazione industriale, dal lavoro al salario alla scala mobile alla contrattazione collettiva allo sciopero alla disoccupazione, dal capitale d'impresa all'esportazione di capitali al costo di riproduzione alle multinazionali, dalla domanda effettiva all'offerta a ricchezza-valore al valore aggiunto, dalla moneta alla circolazione alla base monetaria all'oro al credito alla banca ai saggi d'interesse all'usura al sistema monetario e creditizio al saggio di sconto all'inflazione, dai prestiti ai conti con l'estero all'indebitamento pubblico all'imposizione fiscale, dall'assicurazione vita alla previdenza sociale. Economia che ha spostato il baricentro « dall'uomo ispirato unicamente a scopi particolaristici ad agenti economici mossi da una umanità più sociale e più ricca di possibilità » – per dirla con il *Trattato* di Demaria – magna pars di noi tutti col suo magistero continuo e che mi privilegia di un altissimo rapporto epistolare da cui – a testimonianza della Scuola – traggio due lettere. Una del 14.11.83 dice: « Bagiotti teneva sempre presente la ragione universale e per questo le sue catene di articoli e 'introduzioni' trovano sempre il concetto adatto, sottolineano sempre un pensiero adatto. Egli costruì le proprie analisi sulla ragione comprensibile purché gli eventi vengano visti attraverso l'esperienza. Oggi non è più. Ma la sua opera a vederne il ruolo resterà e avrà risonanza ». E un'altra dell'8.5.84 aggiunge: « Non si è parlato tuttavia dei 'grassetti' della Risetec dove anche trovarono espressione le doti del Nostro. Né si sottolineò il valore umano e al tempo stesso universale della sua personalità. Bagiotti si era gettato con ardore negli studi e le sue aspirazioni erano insaziabili perché non si arrestavano in nessuno dei suoi studi ma erano tappe per volgersi subito ad altri. Questo amore per la scienza arse durante tutta la sua vita. Gli fu compagno quello per la libertà che cercò sempre ininterrottamente con grande passione. La sua vita spirituale fu tutta in questo binomio servito sempre con amore profondo ». Chiudo con le parole del Maestro per confermare e far durare, anche fuori dell'invisibile università della tradizione, il nome e il ricordo di Tullio Bagiotti, chierico – avrebbe detto – dell'economia politica nel suo irrinunciabile risvolto dei diritti umani.

TULLIO BAGIOTTI'S EDITORIALS

Tullio Bagiotti's editorials – published in 1963 (9) and 1971-82 (46) – are concerned with both practical and theoretical questions arising from the events of the time. From a socialist Italy one passes to an Italy troubled by an energy crisis, by terrorism, and inflation. Bagiotti consecutively examines problems and theses and on occasion the writings of economists. So we have editorials on: savings; life-time senators; Lombard manufacturers; Court of accounts; foreign loans; INA; life insurance; general programming; public liability; technological fall-out; shareholders' dividends; carrying capacity of firms; IRI; unemployment; labour; salaries of graduates; Sismondi; full-time science; Japan; money and credit; tax on unearned gains from property; Bank of Italy; the Italian economic system; "new inflation"; productive assets; government money vs. legal tender; social and private insurance; multinational corporations; legislation affecting strikes; effective demand; collective bargaining; Adam Smith; restriction on the export of capital; velocity of money and the monetary base; foreign exchange restrictions; sliding wage scale; restructuring industry; Einaudi; money, credit, savings and government policy; the laws of wealth and value; "the saver's manifesto"; remonetization of gold; Italy and Japan; the opposition of private shareholders to reducing share capital in government-owned corporations; automobile crisis; mounting deficit-spending and moral defense; on the side of supply; stock exchange pricing; currency exporters; high interest rates; Chamber of commerce functions; a central banker for the government of money and credit.

These editorials show one aspect of Professor Bagiotti's contribution. He was a critic as well as a positive economist, a dispenser of cautious and effective advice – generally going against the stream – to those in the major sectors of the national economy, above all when their "agenda" went against fundamental theorems of economics with results that were contrary to the praxis of a country where – as Bagiotti maintained – forces and laws have to be measured not only by quantitative economics but also by their correspondence with the civil, political and social customs: in the words of Demaria, by the best social will of the modern social state.

ENTWICKLUNGSARBEITSLOSIGKEIT

by

HELMUT ARNDT (*)

Arbeitslosigkeit hat unterschiedliche Ursachen. Sie kann auf einer keynesianischen Nachfragerücke beruhen, die sich durch eine Redistribution der Einkommen von den « Reichen » zu den « Armen » beheben läßt. Sie kann aber auch Ursachen haben, denen gegenüber das gleiche Mittel versagt¹. Dies ist beispielsweise der Fall, wenn Weltarbeitslosigkeit durch Störungen des Welthandels resp. des Weltwährungssystems hervorgerufen wird oder wenn – wie hier zu untersuchen – Unterbeschäftigung Folge wirtschaftlicher Entwicklung ist².

In Marktwirtschaften wandeln sich die Güter, die produziert werden, und die Verfahren, mit deren Hilfe sie erstellt werden, ebenso wie der Bedarf, der auf Befriedigung wartet³. Sowohl neue oder bessere Produkte als auch neue und billigere Produktionsverfahren beeinflussen die Beschäftigung, wenn auch nicht in gleicher Richtung. Neue und bessere Produkte wecken neue Bedürfnisse und erhöhen damit die Nachfrage. Neue und billigere Produktionsverfahren erhöhen die Produktivität und damit das Angebot. Entwickeln sich Angebot und Nachfrage nicht im Gleichklang, entsteht in einer Marktwirtschaft Arbeitslosigkeit.

Im folgenden werden daher analysiert:

1. Investitionen in sich entwickelnden Marktwirtschaften,
2. Beeinflussung des Angebots durch Rationalisierungsinvestitionen,
3. Entwicklung der Nachfrage durch Innovationsinvestitionen (und damit durch Novitäten) und
4. die Entwicklungsarbeitslosigkeit.

* Em. Professor der Freien Universität Berlin.

¹ Vgl. ARNDT (1984a).

² Als erster Ökonom hat Schumpeter auf Zusammenhänge zwischen wirtschaftlicher Entwicklung und Konjunkturbewegungen hingewiesen. Vgl. SCHUMPETER (1952).

³ Vgl. hierzu u.a. SCHMOOKLER (1966); FREEMAN (1982, 1982a); ARNDT (1952, S. 104-13), (1984b, S. 145 ff.).

I. INVESTITIONEN IN SICH ENTWICKELNDEN MARKTWIRTSCHAFTEN

In einer sich entwickelnden Wirtschaft (und jede Marktwirtschaft entwickelt sich) treten Investitionen auf, die es in dem Modell einer stationären Wirtschaft nicht gibt: die Entwicklungsinvestitionen.

Keynes hat die Entwicklungsinvestitionen nicht in seine Analyse einbezogen. In bewußter Abweichung von dem Investitionsbegriff der österreichischen Schule⁴ hat er sich für einen Investitionsbegriff entschieden, der einer stationären Wirtschaft und damit einer Wirtschaft entspricht, in der die Produkte ebenso wie die Produktionsverfahren unveränderlich gegeben sind. Sein Investitionsbegriff, nach dem

$$\text{Ersparnis} = \text{Investition}^5$$

ist, paßt jedoch nicht auf eine sich entwickelnde Wirtschaft, in der sich die Nachfrage durch Innovationen erhöht und sich das Angebot durch Rationalisierung vergrößert. In einer sich entwickelnden Wirtschaft sind Investitionen Maßnahmen, welche die Kapazitäten verändern, neue Produkte und Produktqualitäten möglich machen und/oder die Ausbringung je Arbeitsstunde und damit die Produktivität erhöhen.

Der Investitionsbegriff, der dem Modell einer sich entwickelnden Wirtschaft entspricht, ist einerseits enger und andererseits weiter als der keynesianische Investitionsbegriff.

Er ist *enger*, weil er drei Arten von Investitionen, mit denen die Keynesschule operiert, nicht einbezieht: (1) die « Lagerinvestitionen »; Lager werden aufgefüllt oder aufgebraucht. Kapazitätsänderungen sind mit ihnen nicht verbunden. — (2) die « erzwungenen Investitionen », bei denen es sich um nicht absetzbare Produkte handelt, die den Lagerbestand unfreiwillig vergrößern. Sie sind lediglich ein Sonderfall des unter (1) behandelten Tatbestands. — (3) die sog. « öffentlichen Investitionen », die hier als öffentliche Ausgaben bezeichnet werden. Hingegen fallen Kapazitätsänderungen u.dgl. bei öffentlichen Unternehmen (Post-, Gas- und Elektrizitätswerke oder staatliche Stahlkonzerne) unter den hier verwendeten Begriff der Investition⁶.

⁴ Vgl. KEYNES, (1936, S. 205 und nicht zuletzt S. 46 ff. und S. 64ff). Die Begriffsbildung der österreichischen Schule lehnt Keynes ausdrücklich ab: « Die Feststellung zum Beispiel, daß Kapitalbildung bei einer Verlängerung der Erzeugungszeit vorkommt, bringt uns nicht viel weiter ». Keynes spielt hier auf Böhm-Bawerk's Lehre von der Mehrgiebigkeit der kapitalistischen Produktionsumwege an. Böhm-Bawerk's Theorie ist allerdings aus einem anderen Grund nicht haltbar, wie der nächste Abschnitt zeigt.

⁵ KEYNES (1936, S. 55).

⁶ Auch der Zuwachs an « Arbeitskapital » ist keine Investition im Sinne dieser Untersuchung. Vgl. aber KEYNES (1936, S. 65).

Der einer sich entwickelnden Wirtschaft entsprechende Investitionsbegriff ist andererseits *weiter*, weil er außer der Kapazitätserweiterung, der Kapazitätserhaltung und der Kapazitätsverkleinerung auch die Entwicklungsinvestitionen einbezieht, durch welche neue Produkte und Produktqualitäten geschaffen werden (*Innovationsinvestitionen*) oder die Produktivität erhöht wird (*Rationalisierungsinvestitionen*). In einem stationären Modell finden sich diese Investitionen nicht, weil hier die Technik als konstant unterstellt wird.

In einer sich entwickelnden Wirtschaft gibt es somit einmal die Investitionen, die auch in einer stationären Wirtschaft auftreten:

1. *Nettoinvestitionen* (im engeren Sinn), welche die Kapazität bei gegebener Technik erhöhen. In Marktwirtschaften sind allerdings Nettoinvestitionen, die nicht mit Entwicklungsinvestitionen verbunden sind, relativ selten.

2. *Reinvestitionen*, welche die Kapazität erhalten. Sie sind, ebenso wie reine Nettoinvestitionen, in Marktwirtschaften eine Ausnahme.

3. *Desinvestitionen*, welche die Kapazität verkleinern. Reine Desinvestitionen liegen freilich nur vor, wenn der verkleinerten Anlage eine reduzierte Leistung entspricht. Werden anstelle von 10 Maschinen jetzt 2 Automaten eingesetzt, die in einer Zeiteinheit ebenso viel leisten wie die alte Anlage, so liegt keine Desinvestition vor.

Zu diesen der stationären Wirtschaft entsprechenden Investitionen kommen in einer sich entwickelnden Wirtschaft die Entwicklungsinvestitionen hinzu, die es ex definitione in einer stationären Wirtschaft nicht geben kann. Es handelt sich um

1. *Innovationsinvestitionen*, welche die Herstellung neuer Produkte und Produktqualitäten möglich machen, welche neuen Bedarf und damit zusätzliche Nachfrage hervorrufen. Neue Konsumgüter wecken neue Bedürfnisse und neue Kapitalgüter (Maschinen) regen das Kaufinteresse von Unternehmen an.

2. *Rationalisierungsinvestitionen* erhöhen die Produktivität und vergrößern infolgedessen das output je Arbeitseinheit. Bei konstantem Einsatz von Arbeit vermehren Rationalisierungsinvestitionen das Angebot.

In der Realität gibt es allerdings keine exakte Scheidung zwischen Innovationsinvestitionen und Rationalisierungsinvestitionen. Viele Produkte, wie Fernseher, Kühlschränke oder Autos, sind sowohl als Konsumgüter wie als Produktionsgüter verwendbar. Trotzdem bleibt es sinnvoll, zwischen dem Innovationseffekt und dem Rationalisierungseffekt zu unterscheiden.

Während Investitionen in einer stationären Wirtschaft stets « nachfrage-induziert » sind, haben Unternehmen in einer sich entwickelnden Wirtschaft auch die Möglichkeit, Investitionen autonom vorzunehmen (*auto-*

nome Investitionen der Unternehmen). Dies gilt zum einen, wenn Unternehmensentscheidungen auf Erwartungen beruhen. Art und Ausmaß der Investitionen hängen hier von der Beurteilung der zukünftigen Entwicklung durch die Unternehmen ab, wobei diese Beurteilung stets Unsicherheitsfaktoren enthält. Dies gilt zum anderen für Entwicklungsinvestitionen, die der Herstellung neuer Produkte und Produktqualitäten oder/und dem Einsatz leistungsfähigerer Produktionsverfahren dienen. Dies ergibt sich aus folgenden Gründen:

1. *Neue Produkte* (dies gilt für das Angebot von Konsum- und Kapitalgütern) bringen die Nachfrage, die später ihren Absatz sichert, erst hervor. Eine Nachfrage nach Automobilen gibt es erst, nachdem Daimler und Benz ihre erste Motorkutsche auf den – damit neu geschaffenen – Markt gebracht haben. Neue Güter sind nicht die Folge einer Nachfrage, die bereits in der Vergangenheit bestand, sondern dienen einer Nachfrage, die diese Güter erst nach ihrer Marktreife hervorbringen.

2. *Neue Produktionsverfahren* (einschließlich des Einsatzes neuer Kapitalgüter in der Produktion) verbilligen die Produktion und erschließen damit, nach entsprechenden Preissenkungen, neue Käuferschichten, nämlich jene, die bisher durch die Höhe der Preise von der Nachfrage ausgeschlossen gewesen waren. Auch in diesem Fall gehen die Investitionen dem Nachfrageeffekt voraus.

In einer sich entwickelnden Wirtschaft gibt es daher – anders als in einer stationären Wirtschaft – nachfrage-unabhängige Investitionen der Unternehmen. Der Einsatz neuer Konsum- und Kapitalgüter als Mittel des Wettbewerbs ist ebenso wie jede unternehmerische Planung für die Zukunft ohne autonome Investitionen der Unternehmen nicht möglich.

II. ENTWICKLUNG DES ANGEBOTS DURCH RATIONALISIERUNG

In einer stationären Wirtschaft gibt es keine Rationalisierungsinvestitionen. In ihr werden Waren stets mit den gleichen Produktionsmethoden hergestellt.

In einer sich entwickelnden Wirtschaft hingegen werden immer wieder Rationalisierungsinvestitionen durchgeführt, von denen ein dreifacher Effekt ausgeht: Sie ermöglichen eine Erhöhung des Wohlstands, sie vergrößern das Angebot und sie beeinflussen die Beschäftigung.

1. *Wohlstandseffekt*

Neue und billigere Produktionsverfahren erhöhen mit der volkswirt-

schaftlichen Produktivität den Wohlstand. Dieser Effekt zeigt sich in der Entwicklung der Realeinkommen. Seit Mitte der Zwanziger Jahre haben sich in Ländern wie den USA oder der BRD die Reallöhne, insbesondere der unqualifizierten Arbeitskräfte, vervielfacht. Selbst die Arbeitslosenunterstützung, die 1985 in der Bundesrepublik Deutschland gewährt wird, ist um ein Mehrfaches höher als der Reallohn, der etwa Mitte der Zwanziger Jahre für eine 48-Stundenwoche ausgezahlt worden ist. Noch krasser wird der Unterschied, wenn man die Einkommen der Gegenwart mit den Arbeitsentgelten vor Beginn der industriellen Revolution vergleicht. In diesen gut zweihundert Jahren haben sich dank der Produktivitätsentwicklung die Reallöhne in Ländern wie der Bundesrepublik nahezu verhundertfacht.

2. Angebotseffekt

Neue und leistungsfähigere Produktionsverfahren erhöhen mit der Produktivität das Angebot. Mit fortschreitendem Produktivitätswachstum stellt ein Arbeiter in der gleichen Zeiteinheit eine immer größer werdende Anzahl von Produkten her. Die zeitlichen Produktionsumwege, die sich bei der Herstellung von produzierten Produktionsmitteln ergeben, sind zwar nicht, wie Böhm-Bawerk meinte, die Ursache der « Mehrergiebigkeit ». Die Produktivität wächst, weil – dank menschlicher *Kreativität* – die produzierten Produktionsmittel ein Vielfaches dessen leisten, was ein Arbeiter ohne ihre Hilfe schaffen kann. Ein mit mittelalterlichem Werkzeug hergestelltes Auto würde – bei heutigen Löhnen – weit mehr als das tausendfache eines Autos kosten, das am laufenden Band mit Hilfe von Robotern produziert wird. Gleichzeitig vervielfachen die produzierten Produktionsmittel (und damit die Produktionsgüter) das auf den einzelnen Arbeiter entfallende Produktionsergebnis. Je mehr ein Arbeiter mit Hilfe des Einsatzes von Maschinen schafft, desto höher steigt das auf ihn entfallende Output und damit das Angebot.

3. Beschäftigungseffekt

Isoliert betrachtet üben Rationalisierungsinvestitionen einen negativen Einfluß auf die Beschäftigung aus. Da die Nachfrage nicht notwendig gleichzeitig wächst, schließt nichts aus, daß die Erhöhung des Angebots Arbeitslosigkeit verursacht. Rationalisierungsinvestitionen haben daher in der Vergangenheit ebenso wie in der Gegenwart nicht nur Wohlstand, sondern auch Elend bewirkt. Eine Erhöhung des Güterangebots ist allein dann beschäftigungspolitisch neutral, wenn sie in gleichem Umfang von einer Erhöhung der Nachfrage begleitet wird.

Kurzfristig wird die Nachfrage allerdings auf jeden Fall während der Durchführung der Investitionen steigen, von denen der Rationalisierungseffekt abhängt. Rationalisierungsinvestitionen schaffen zusätzliche Arbeitsplätze, bis die neuen Anlagen produktionsreif sind.

Langfristig wird der Beschäftigungseffekt neuer und billigerer Produktionsverfahren, sieht man von Staatseingriffen, Arbeitszeitverkürzungen u.dgl. ab, durch die Weckung zusätzlicher Nachfrage und damit durch die Kreation neuer Produkte und Produktqualitäten bestimmt.

In einer sich entwickelnden Wirtschaft wächst nicht nur das Angebot, sondern auch die Nachfrage. Dies gilt selbst in dem Fall, daß die Bevölkerung konstant bleibt oder sogar, wie derzeit in der Bundesrepublik Deutschland, rückläufig ist.

III. ENTWICKLUNG DER NACHFRAGE DURCH NOVITÄTEN

In einer *stationären Wirtschaft*, wie sie die Keynesschule in Übereinstimmung mit der Grenznutzenschule unterstellt, hängt der Absatz der Unternehmen von dem gegebenen Bedarf nach Gütern ab. Da Unternehmen unter diesen Umständen nur Produkte herstellen und in ihren Läden nur solche Produkte führen, für die bereits ein Markt besteht⁷, erweist sich das gesellschaftliche Angebot auf die in der Vergangenheit entstandenen und als Datum unterstellten Bedürfnisse zurückführbar. Eine Erhöhung der Nachfrage läßt sich hier, wie Keynes dann logischerweise folgert, lediglich dadurch erreichen, daß die Einkommen von den «Reichen», deren Konsumneigung geringer ist (weil ihre Bedürfnisse schon weitgehend gesättigt sind), zu jenen Haushalten umverteilt werden, deren Konsumneigung höher ist, weil sie infolge ihrer Armut noch weitgehend ungedeckte Bedürfnisse haben.

In einer *Marktwirtschaft* treffen jedoch diese Schlußfolgerungen nicht zu. In einer Wirtschaft, in der ständig (wenn auch nicht kontinuierlich) neue Konsumgüter entwickelt werden, wird die gesellschaftliche Nachfrage weder

⁷ So versteht z. B. Jevons unter einem Markt «zwei oder mehrere Personen, welche mit... Gütern handeln,... deren Vorräte an jenen Gütern... allen bekannt sind.» (Vgl. JEVONS, 1924, S. 82). Auch Karl Menger und Léon Walras operieren ebenso wie Arrow oder Debreu mit verfügbaren oder gegebenen Gütern. Die entscheidenden ökonomischen Probleme fallen mit derartigen Annahmen unter den Tisch. So liegt beispielsweise die Entwicklung neuer Bedürfnisse und damit das Wachstum der Nachfrage ebenso wie die Entwicklung der Produktivität und damit das Wachstum des Angebots außerhalb einer derartigen Gleichgewichtsanalyse. Vgl. außer den Schriften von Menger und Walras vor allem DEBREU, (1976, S. 35, 39 f., 46, 49 etc.); siehe ferner ARROW und DEBREU, (1954, S. 265ff.); hierzu ARNDT (1984b, S. 85ff., insb. S. 88ff.) mit weiteren Literaturangaben.

ausschließlich noch primär durch die in der Vergangenheit entstandenen Bedürfnisse bestimmt. Jedes neue Konsumgut weckt vielmehr neue Bedürfnisse und gibt damit der gesellschaftlichen Nachfrage neue Impulse. Jedes neue Produkt (und jede völlig neue Produktqualität) schafft sich erst den Bedarf und damit die Nachfrage, der es dient.

In einer Wohlstandsgesellschaft, in welcher der Bedarf an herkömmlichen Produkten bereits weitgehend befriedigt ist, ist dies von besonderer Bedeutung. Menschen, die fast alles besitzen, was sie haben möchten, wissen kaum noch, was sie anschaffen sollen. Der Bedarf an neuen oder grundlegend verbesserten Produkten ist hingegen zunächst noch völlig ungesättigt oder wenigstens noch weit von der Sättigungsgrenze entfernt. Neue und bessere Produkte erhöhen infolgedessen die Inlandsnachfrage, die es selbst in einer geschlossenen Wirtschaft gibt. Sie vergrößern darüber hinaus die Auslandsnachfrage nach inländischen Produkten, die in einem System der internationalen Arbeitsteilung eine entscheidende Rolle für die volkswirtschaftliche Beschäftigung spielt. Eine Nachfrage nach Glühbirnen wird im In- wie im Ausland erst möglich, nachdem es Glühbirnen gibt. Eine Nachfrage nach Kraftfahrzeugen existiert nicht, bevor Unternehmen Autos oder Motorräder offerieren. Der Bedarf an Farbfernsehern ist ungedeckt, solange in einer Volkswirtschaft nur Schwarzweiß-Fernseher erhältlich sind. Die Nachfrage nach Büchern, Schallplatten u.dgl. würde auf einen verschwindenden Bruchteil schrumpfen, wenn nicht Jahr für Jahr immer wieder Neuerscheinungen auf den Markt kämen.

Menschliche Bedürfnisse bestimmen im übrigen nicht nur die Nachfrage der Haushalte, sondern zu einem nicht unerheblichen Teil auch die Nachfrage der Unternehmen. Glühbirnen, Heizungskörper oder Kaffeemaschinen werden nicht nur in Haushalten, sondern auch in Betrieben gebraucht. Personenkraftwagen werden von Haushalten wie von Unternehmen verwendet. Den Chefs von Behörden wäre es nicht möglich, einen Dienstwagen zu haben, solange es noch keine Motorfahrzeuge gibt. Neue Produkte und Produktqualitäten rufen daher nicht nur bei privaten Haushalten, sondern auch bei Unternehmen und Behörden zusätzliche Nachfrage hervor.

Die Nachfrage wird durch neue Produkte und Produktqualitäten in einzelnen Volkswirtschaften wie in der Weltwirtschaft in toto erhöht. Die volkswirtschaftliche Beschäftigung wie die Weltbeschäftigung nehmen zu, wenn neue Güter zusätzliche Bedürfnisse wecken. Sie schrumpfen umgekehrt, soweit dies nicht der Fall ist. Nur wenn sich diese Einflüsse ausgleichen, ergibt sich ein *Entwicklungsgleichgewicht*.

IV. ENTWICKLUNGSARBEITSLOSIGKEIT

Wirtschaftliche Entwicklung ist nicht notwendig mit Vollbeschäftigung verbunden. Sie ist Ursache von Arbeitslosigkeit, wenn

1. die Nachfrage sich langsamer entwickelt als das Angebot oder
2. die wirtschaftliche Entwicklung ungleichmäßig verläuft.

1. *Unterschiedliche Entwicklung von Angebot und Nachfrage*

Die wirtschaftliche Entwicklung ruft keine Störungen hervor, wenn sich der Nachfrageeffekt von Novitäten und der Angebotseffekt des Produktivitätswachstums die Waage halten. Nur wenn das Wachstum der Nachfrage mit der Entwicklung des Angebots Schritt hält, ist wirtschaftliche Entwicklung mit Gleichgewicht vereinbar.

Wächst die Nachfrage schneller als das Angebot, so entstehen, wie sich vornehmlich in Staatswirtschaften beobachten läßt, Versorgungslücken. Die Bewohner von Ländern wie Polen oder Ungarn können Waren nicht oder nur gelegentlich kaufen, die jederzeit in den Läden marktwirtschaftlicher Länder erhältlich sind.

Wächst umgekehrt das Angebot schneller als die Nachfrage, wie dies zur Zeit in den Marktwirtschaften der Fall ist, so verursacht dies Arbeitslosigkeit. Forcieren Unternehmen, aus welchen Gründen auch immer, ihre Rationalisierungsinvestitionen und stellen dafür ihre Innovationsinvestitionen zurück, so entwickelt sich der volkswirtschaftliche Bedarf langsamer als die volkswirtschaftliche Produktivität. Es ergibt sich damit:

Die volkswirtschaftliche Entwicklung verursacht Arbeitslosigkeit, wenn die Erhöhung der Nachfrage infolge der von neuen Produkten und Produktqualitäten ausgehenden Impulse geringer ist als die Steigerung des Angebots infolge des Wachstums der Produktivität. *Entwickelt sich die Nachfrage langsamer als das Angebot, so entsteht eine entwicklungsbedingte Nachfragerücke und damit Entwicklungsarbeitslosigkeit.*

Die Ursachen dieses Phänomens können ökonomischer (wie technischer) Natur sein. Typische Beispiele sind:

1. Unternehmen forcieren ihre Rationalisierungsinvestitionen und stellen dafür Investitionen für die Entwicklung neuer Produkte und Produktqualitäten zurück, um ihre Kosten zu reduzieren. Sie tun dies vornehmlich dann, wenn die Lohnkosten im Verhältnis zu den erzielbaren Preisen zu hoch sind. Je mehr sich Unternehmen auf Rationalisierungsinvestitionen konzentrieren und je mehr sie Innovationsinvestitionen vernachlässigen, desto größer wird die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage.

2. Unternehmen verlangsamen die Entwicklung neuer Produkte

und Produktqualitäten, wenn Gewinne durch den Staat derart besteuert werden, daß die mit Novitäten verbundenen Risiken nicht mehr oder jedenfalls in nicht mehr ausreichendem Umfang durch die zu erzielenden Nettogewinne kompensiert werden. Die Innovationsinvestitionen werden infolgedessen abgeschwächt, während Rationalisierungsinvestitionen hierdurch weniger und im Extremfall überhaupt nicht berührt werden. *Eine Redistribution zugunsten der Unternehmen erhöht dann die Beschäftigung.*

3. Der Staat beeinflusst die Entwicklung der Nachfrage ferner dann negativ, wenn er den Erwerb oder Besitz technisch neuer Produkte, wie beispielsweise seinerzeit das Auto, einer den Absatz hemmenden Luxusbesteuerung unterwirft. Dies war einer der Gründe, die dazu führten, daß die Nachfrage nach Automobilen sich in europäischen Ländern, wie dem Deutschen Reich, zunächst weitaus langsamer entwickelte als in den Vereinigten Staaten von Nordamerika, in denen eine derartige Besteuerung nicht bestand.

2. Entwicklungsschwankungen als Ursache von Arbeitslosigkeit

Die wirtschaftliche Entwicklung ist noch aus anderen Gründen Ursache « unsteten Wachstums ». Sie verläuft nicht gleichmäßig, weil weder der technische Fortschritt noch die ökonomischen Wirkungen desselben konstante Größen sind.

Die Entwicklung neuer Produkte und Produktqualitäten ruft aus vier Gründen Schwankungen der Beschäftigung hervor:

Zum einen steigt die gesellschaftliche Nachfrage, wenn ein neuer Bedarf entsteht, und geht wieder zurück, wenn der Bedarf an den neuen Produkten (relativ) gesättigt ist. Dieser Effekt macht sich vornehmlich bei langlebigen Gütern bemerkbar. So hat die Erfindung der Eisenbahn zuerst einen gewaltigen Investitionsboom hervorgebracht. Ist jedoch der Bau und die Ausstattung des Eisenbahnnetzes so gut wie abgeschlossen, so sind Erweiterungsinvestitionen zur Ausnahme geworden. Es bleibt nur noch der weit geringere Bedarf an Erhaltungsinvestitionen übrig. Geht endlich die Nachfrage nach Fahrten mit der Bahn zurück, so überwiegen die Desinvestitionen. Wenn das Eisenbahnnetz schrumpft, werden selbst Ersatzinvestitionen überflüssig. Ähnliches gilt für die Nachfrage nach Fernsehapparaten oder Kraftfahrzeugen. Wenn erst jeder Haushalt seinen « fahrbaren Untersatz » besitzt, ist die Nachfrage auf den Ersatz unbrauchbar gewordener Fahrzeuge beschränkt, es sei denn, die Automobilfabrikanten bringen neue und bessere Modelle auf den Markt. Nichts schließt endlich aus, daß Fernsehapparate oder Automobile eines Tages ebenso wie Eisenbahnen mehr oder

weniger überflüssig werden oder daß die Eisenbahn infolge Treibstoffmangels nach Erschöpfung der Erdölvorräte ein Comeback erlebt.

Zum anderen verläuft die Entwicklung neuer Produkte und Produktqualitäten nicht regelmäßig. Im Zeitablauf ändert sich nicht nur die Geschwindigkeit, in der Innovationen marktreif werden, sondern auch deren volkswirtschaftliche Bedeutung. Die durch das Aufkommen des Reißverschlusses geschaffene Nachfrage erzeugt nur einen Bruchteil des Beschäftigungsvolumens, das die Ausbreitung des Fernsprechers oder des Fernsehens begleitet. Je mehr nun neue Märkte durch neue Produkte ins Leben gerufen werden und je größer das ökonomische Gewicht dieser Märkte ist, desto stärker steigt die gesellschaftliche Nachfrage und damit die Beschäftigung. Je weniger nun in anderen Perioden neue oder bessere Produkte offeriert werden und je geringer ihre ökonomische Relevanz ist, desto mehr geht umgekehrt das Wachstum der gesellschaftlichen Nachfrage und damit zugleich die Beschäftigung zurück. In Marktwirtschaften, deren Produktionsbedingungen auf einen schnellen Fluß der wirtschaftlichen Entwicklung eingestellt sind, verursacht bereits ein verlangsamtes Tempo der Entwicklung von Innovationen Arbeitslosigkeit.

Zum dritten ruft die wirtschaftliche Entwicklung jenen Akzeleratoreffekt hervor, den Samuelson zusammen mit dem Multiplikator für « unstetes Wachstum » verantwortlich macht⁸. Ohne die Existenz produzierter Produktionsmittel und damit ohne die Kreation von Maschinen ist dieser Akzelerator nicht vorhanden. Allerdings übersieht Samuelson nicht nur, daß unstetes Wachstum verschiedene Ursachen hat, sondern er erkennt auch, daß die Akzeleration mit der Geschwindigkeit des technischen Fortschrittes und mit dem Intensitätsgrad der Konkurrenz schwankt. Investitionskartelle z.B. heben den Akzelerator auf.

Endlich ist das Tempo der wirtschaftlichen Entwicklung, worauf schon Schumpeter hinwies, nicht unabhängig von den konjunkturellen Schwankungen. Tatsächlich bestehen hier in der Realität sogar Wechselwirkungen. Zum einen sind, wie Schumpeter zutreffend erkannt hat, die Unternehmen bei positiven Konjunkturerwartungen eher bereit, das Risiko von Neuerungen auf sich zu nehmen. Zum andern beeinflußt aber auch die Marktreife neuer Produkte, wie etwa seinerzeit im Fall der Eisenbahn, mit der Konjunktur die Beschäftigung.

Neue Ideen treten weder in bestimmten, mathematisch meßbaren Intervallen auf noch ist das Ausmaß ihrer wirtschaftlichen Wirkungen durch ein

⁸ Vgl. SAMUELSON (1939, S. 75-77). Samuelson unterstellte hierbei zwei Prämissen: (1) geschlossene Wirtschaft und (2) gegebene Technik. Auf eine Weltwirtschaft, in der sich Angebot und Nachfrage als Folge von Rationalisierungs- und Innovationsinvestitionen *entwickeln*, ist Samuelson's Gleichung nicht anwendbar. Vgl. hierzu ARNDT (1984b, S. 95-103).

Naturgesetz bestimmt. Die Schwankungen, die durch den unsteten Fluß neuer Produkte und Produktqualitäten ausgelöst werden, verlaufen infolgedessen nicht in festen, gleichsam a priori vorgegebenen, Zeitabständen, wie dies außer Schumpeter vor allem Kondratieff angenommen hat⁹. Weder ist der Fluß der menschlichen Einfälle, ohne die es keine neuen Güter gibt, noch sind die Eingriffe des Staates, von denen die Rahmenbedingungen für den Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung abhängen, irgendwelchen Naturgesetzen unterworfen. Es ist nicht einmal notwendig, daß es überhaupt eine (nennenswerte) wirtschaftliche Entwicklung gibt.

Beschäftigungsschwankungen, die durch die wirtschaftliche Entwicklung hervorgerufen werden, sind den Marktwirtschaften eigentümlich. In dem Modell einer stationären Wirtschaft lassen sie sich nicht analysieren. In einer Theorie, die gegebene Technik unterstellt, hat die Entwicklungsarbeitslosigkeit keinen Platz. In der Realität ist die Entwicklungsarbeitslosigkeit jedoch von entscheidender Bedeutung. Ihre Ursachen sind daher sowohl von der Beschäftigungstheorie als auch von der Beschäftigungspolitik in die Untersuchung einzubeziehen. Eine Beschäftigungspolitik, die sich ausschließlich am Modell der stationären Wirtschaft orientiert, mindert daher nicht notwendig die Arbeitslosigkeit. Sie erhöht sie gegebenenfalls.

LITERATUR

ARNDT Helmut, *Schöpferischer Wettbewerb und klassenlose Gesellschaft*, Berlin: Duncker & Humblot, 1952.

— (1984a), *Vollbeschäftigung – Einführung in Theorie und Politik der Beschäftigung*, Berlin: Duncker & Humblot, 1984.

— (1984b), *Economic Theory vs. Economic Reality*, East Lansing, Mich.: Michigan State University Press, 1984.

ARROW Kenneth J. und DEBREU Gérard, «Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy», *Econometrica*, 1954, 22.

DEBREU Gérard, *Werttheorie. Eine axiomatische Analyse des ökonomischen Gleichgewichtes*, Berlin et al.: Springer, 1976.

FREEMAN Christopher, *Unemployment and Technical Innovation*, London: Pinter, 1982.

— (1982a), *The Economics of Industrial Innovation*, 2 Aufl., Cambridge, Ma.: MIT Press, 1982.

JEVONS W. Stanley, *Die Theorie der Politischen Ökonomie* (1871), Jena: Gustav Fischer, 1924.

⁹ Vgl. SCHUMPETER, (1952, insb. 2. und 6. Kapitel); KONDRATIEFF (1926).

- KEYNES John Maynard, *Allgemeine Theorie der Beschäftigung, des Zinses und des Geldes*, München: Duncker & Humblot, 1936.
- KONDRATIEFF Nikolai D., «Die langen Wellen der Konjunktur», *Archiv für Sozialwissenschaften und Sozialpolitik*, 1926, 56, S. 573-609.
- SAMUELSON Paul A., «Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration», *The Review of Economic Statistics*, 1939, 21, S. 75-78.
- SCHMOOKLER Jacob, *Invention and Economic Growth*, Cambridge, Ma.: Harvard University Press, 1966.
- SCHUMPETER Joseph, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, (Leipzig 1911/1912), 5. Aufl., Berlin: Duncker & Humblot, 1952.

DISOCCUPAZIONE CAUSATA DALLO SVILUPPO ECONOMICO

Lo sviluppo economico influenza la domanda e l'offerta. I nuovi metodi di produzione aumentano la produttività e quindi (se la forza lavoro e le ore lavorative sono prese come « dati ») l'offerta. I nuovi prodotti generano nuovi bisogni (per es. la TV a colori) e aumentano di conseguenza la domanda.

In un'economia di mercato in cui sia i nuovi metodi di produzione sia i nuovi prodotti vengono usati come mezzi di concorrenza, si ha piena occupazione soltanto se l'aumento dell'offerta è eguagliato dall'aumento della domanda.

In un'economia di mercato la disoccupazione si verifica quindi

1. se la domanda aumenta meno dell'offerta, e
2. se gli effetti dello sviluppo economico sugli investimenti cambiano nel corso del tempo.

Nel primo caso l'influenza della razionalizzazione sull'offerta supera quella dei nuovi prodotti sulla domanda: la produzione ha la tendenza generale a svilupparsi più rapidamente del consumo. Lo sviluppo della domanda può essere ostacolato, per es. nei casi seguenti:

- a) i salari sono così elevati che l'investimento nella razionalizzazione produce profitti più elevati dell'investimento in nuovi beni di consumo.
- b) le imposte sui profitti sono così elevate che il rischio di perdite non è più compensato dai rimanenti profitti netti.
- c) le vendite dei nuovi prodotti sono ridotte dalle cosiddette imposte sui beni di lusso.

Nel secondo caso l'influenza dello sviluppo economico sugli investimenti varia nel corso del tempo. Il saggio d'investimento diventa quindi instabile. Questo ancora può verificarsi per varie ragioni, per es.:

- a) la domanda aumenta se nasce un nuovo bisogno e diminuisce se questo bisogno è soddisfatto. L'invenzione delle ferrovie creò in un primo tempo un potente boom di investimenti. Dopo il completamento dei sistemi ferroviari erano necessarie soltanto delle sostituzioni. E quando la concorrenza delle automobili e degli aereoplani divenne preponderante le compagnie ferroviarie furono costrette a disinvestire. Di conseguenza cambiò la domanda di materiale ferroviario.

b) l'importanza economica dei nuovi prodotti varia col tempo. L'introduzione della cerniera lampo causò meno disoccupazione della radio e della televisione o dell'invenzione delle automobili.

c) lo sviluppo economico è pure la causa del « principio di accelerazione » che, secondo Samuelson, causa (insieme col « moltiplicatore ») una crescita instabile. L'accelerazione della domanda non è possibile senza l'invenzione dei beni capitali.

Gli effetti dello sviluppo economico sull'occupazione non sono né dati dalla natura né si trovano nel modello di una economia stazionaria. Nella vita reale essi sono tuttavia importanti ai fini di politica economica.

WERNER LEINFELDER *

1. *The Initiative Model*

The basis of this model is to show how economic evolution and technological advance influence innovative processes which again determine to most every facet of our lives. The economics of market dynamics and of technical innovations involves, on the one hand, all the difficulties extracted from the standard analysis of competitive static equilibrium theory such as nearby equilibrium, nonconvexity, public good, investment, complete competition, and ethical (normative) and environmental control. On the other hand, innovation theory is a new field of research which is not necessarily intrinsically connected with the static market structure, since it describes a dynamic evolution in time. It has the great advantage that, if one understands its nature and principles, it becomes a decision process of self-interest, the nature of which does not even need a utility foundation and, ethically, does not depend on the market alone but is the same respect to the character of the society and the environment. The importance of technical innovations and advances for our civilization are at hand in a time of exhausting natural resources, when we have to share satisfaction by increasing productivity, when it is necessary to improve our balance of deficits, eliminate famine, cure cancer and diseases, and overcome economic crises. The crucial outstanding question is that today's immense reservoir of innovations — an immense surplus of innovations — does not any longer ask if something is possible but rather under what conditions it can be applied. The type of dynamic Innovation Theory makes no difference between new research resulting in new knowledge, even if it is executed without any specific purpose in mind. It does not differentiate between product and process-innovations, but will

* Department of Philosophy, University of Nebraska, Lincoln, Neb. and University of Vienna.

A CYCLIC MODEL OF INNOVATIONS

by

WERNER LEINFELLNER *

1. *The Intuitive Model*

The basis of this model is to show how economic evolution and technological advance influence innovative processes which again determine almost every facet of our lives. The economics of market dynamics and of technical innovations involves, on the one hand, all the difficulties excluded from the standard analysis of competitive static equilibrium theory such as: nearby equilibrium, nonconvexity, public good, investment, nonprice competition, and ethical (normative) and environmental control. On the other hand, innovation theory is a new field of research which is not necessarily intrinsically connected with the static market structure, since it describes its dynamic evolution in time. It has the great advantage that, if one understands its nature and principles, it becomes a decision process of self-improving nature which does not even need a utility foundation and, finally, does not depend on the market alone but to the same extent on the changes of the society and the environment. The importance of technical innovations and advances for our civilization are at hand in a time of exhausting natural resources, when we have to abate inflation by increasing productivity, when it is necessary to improve our balance of deficits, eliminate famine, cure cancer and diseases, and overcome economic crises. The crucial, astonishing question is that today's immense reservoir of innovations – an incredible surplus of innovations – does not any longer ask if something is possible, but rather under what conditions it can be applied. This type of dynamic Innovation Theory makes no difference between new research resulting in new knowledge, even if it is executed without any specific purpose in mind. It does not differentiate between product and process-innovations, but will

* Department of Philosophy, University of Nebraska, Lincoln, Ne., and T-University of Vienna.

regard all innovations, creative thinking, evolutionary processes, technical advances, new realizations and research strategies of the firms as the same innovative process, if and only if the criterion of realizing something new, either partially or totally new, is fulfilled. The general assumptions on which innovation theories are usually based are the two hypotheses of Schumpeter (1936, p. 66), 1) that there is a positive relationship between innovation and monopoly power with the accompanying increase of profit. 2) Large firms are more innovative than small ones. Additionally, 3) innovations are dependent on the technology-push, a hypothesis of Phillips (1958) which places major emphasis on the role of underlying new scientific methods and new knowledge, 4) innovations are regulated by the demand-pull hypothesis of Schmookler (1902) which emphasizes the positive influence of economic opportunity in innovation.

The Schumpeterian hypotheses, which have certainly stimulated books, such as « Market Structure and Innovation » by Kamien and Schwartz (1982), stress the fact that presence of some monopoly power and the opportunity to realize some monopoly profits contribute far more to technical advances, whereas perfect competition now and in the future retards it. But his first hypothesis introduces a dilemma into innovation theory since Schumpeter's hypotheses lead actually to a paradox in economic innovation theory. On the one side, competition has always been regarded as the cornerstone of Western economic doctrine by stipulating a market dynamics which has traditionally been regarded as necessary for innovations. Thus market competition increases the efficiency of the price system in allocating resources, which is a *conditio sine qua non* for innovations, and it seems that the departure from the perfect competition always causes inferior allocations of resources. But on the other side, competition leads to stable equilibria which consequently stop innovations. It would be sheer insanity to introduce innovations when they are too risky and will not increase profits. Therefore, there are severe doubts about the Schumpeterian hypothesis. Hence, we will add a fifth hypothesis, 5) the game theoretical model which regards games as the decisive factor to spur innovations and antiinnovative periods. Schumpeter's hypotheses alone cannot explain the interaction between market structure and innovations which is some kind of a complicated, time-dependent process of alternating competitive-cooperative sequences of games with ups and downs, and innovative deadlocks, f.i. Schumpeter's hypotheses, since they are not based on formal models, cannot explain how favourable market structures may influence the level of innovative activity and vice versa, or how the results of innovations feed back to the market structure. The game-theoretical character which has been neglected in innovation theory can be seen clearly when successful inventors grow and pros-

per, while the unsuccessful shrink or go extinct during a series of consecutive competitive economic games. Thus, the structure of the market and therefore the sale and distribution of invented products and goods is constantly changing as a consequence of the dynamic and suddenly occurring introduction of technical advances and innovations (i.e. optimal goods on the market). New entrants with new inventions and/or innovations may be attracted by their successes, a_{ij} , on the market, or they may be repelled by the failure of others. Therefore we may talk about a dynamic self-sustainability of technical advances, given their gametheoretical character, together with a dynamic market environment plus the demand that the contestants keep track of their past good or bad experiences. But there is a difficulty, since those who succeed in the race on the one side will innovate and will be awarded with a profit. On the other side, winners have less incentive to improve their lucrative innovations and, even more, they will try to defend their old profitable innovations against risky others or completely new ones. This exactly may lead to "Schumpeter's deadlock" in innovations, which he could not satisfactorily and fully explain.

It is clear that innovations will involve reductions in the unit cost of producing an item and the firm i that succeeds will expand its market share (or its sale distribution) at the cost of the other rivalling firm. Thus innovations will trigger further cost reducing innovations which are, of course, more attractive to the firm i than to its rival j . It is crucial for our model that the benefits of such innovations will increase the scale of production of optimal goods $= x_i$, or, in other words: the firm i simply will grow. On the other hand, a bigger firm k with substantial market sale shares and with its own market research may be more aware of the possible future downward sloping nature of the demand curve than its smaller rivals, i , without market analysis and, therefore, will recognize earlier that its effort to expand output will involve a decline in the market prices which will not only harm the rivalling firm k but also its own profit. Thus, this awareness of possibly declining profit and the concomitant knowledge of the possible reduction in the value of the innovation may inhibit the large firm from innovating. Another factor in the interaction between the process of innovation and the evolution of the market structure is that successful innovators, either as monopolies or in great numbers, are always in a better position than their unsuccessful rivals in small numbers to finance innovations internally. How can we combine these antagonistic features?

We will now construct a dynamic model of the interaction between the process of technical advance or innovations and dynamically changing market structures that will try to explain these antagonistic features. The only condition is that firms should be able to revise their development plans in

response to the successes or failures of their own strategies and of their rivals, i.e., they should be able to learn from the success or failures, from their research and market strategies, from the other's strategies, from the rewards a_{ij} which may be allotted even to imitations equally well, and the firms should be able to introduce winning strategies against identifiable and even against possible future entrants and against their innovations in the market. Exogeneous shocks, for example, technological breakthroughs and catastrophic "inventive" revolutions, as well as the deterioration of the social life or of the environment should be permitted as breaks in the series of games, leading to the start of new ones which our model will depict and mathematically describe.

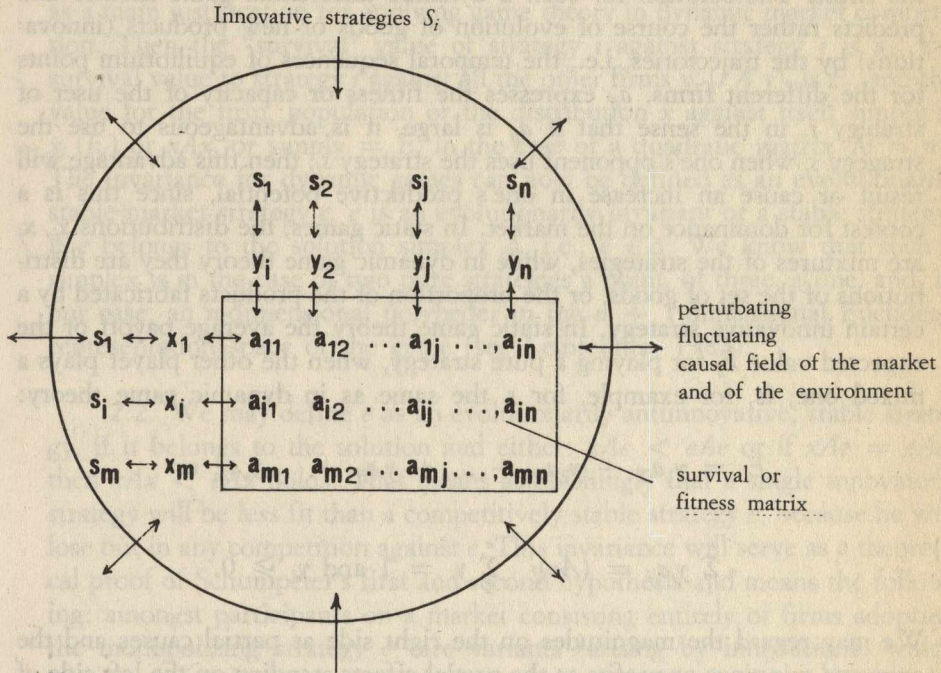
The first problem for this model is to represent how the market structure evolves through time; thus we will introduce a path of evolution, a trajectory of changing market structures over a period of time which will describe the possible (future) ups and downs of innovations on the market and in its industries through time. It may turn out that some industries become more efficient and concentrated (increase in their distribution, frequency and profit increase) or it may be that the pace of inventions declines and technical advances will stop, and some or all innovations will disappear from the market. Perhaps Schumpeter was right when he spoke about the creative self-destruction caused by a shrinkage of technological opportunities or by a blockade of technological advances f.i. by monopolies defending themselves against emerging innovators in small numbers. But why and how will this happen?

2. *The Mathematical Model*

The model introduces firstly a game matrix with a value or fitness space $A = a_{ij}$, plus finding interpretations of the probability vectors x and y of the pure and mixed market strategies of different firms competing with other new emerging innovative products. Some of the new emerging innovations will lead to an increase of the x_i or y_i ; contrary to it, disappearing innovations will lead to a decrease of the x_i , y_i . We will use the global maxim of all dynamic games, that is, the maximization of economic survival or of profit as the prime motor of this evolutionary process. In consecutive or serial games we learn to successfully play one social game, even when new strategies and moves are introduced, by repeating it again and again. We learn from the good or bad repetitions whether new versions of the game are better or worse for the gamblers. The whole matrix is an example of mutual causation where each firm's market behavior expressed by market

and research strategies influences the other firm's behavior or choice of strategies.

THE GENERAL STRUCTURAL KERNEL OF DYNAMIC GAMES AT THE STATE t OF TIME



The dynamic basic matrix is not a matrix in the usual sense, since the distribution, x_i , represents only the proportion x_i of a participant's (producer's firm's) i share of market products playing against any other player's (firm's, producer's) share or distribution y_j or against the rest of the shares or distributions of the other participants on the market (y_1, y_2, \dots, y_n). The game may be asymmetric, a zero-sum game, a symmetric one, or a cooperative one. As we will see the temporal course of the game alternates between non-cooperative and cooperative phases or between antiinnovative and innovative phases. The state of the dynamic market evolution at a time point t is characterized by the market strategy vector (the distribution x_i of the shares) or simply by the state vector $x = (x_1(t), x_2(t), \dots, x_m(t))$.

In dynamic games, the x_i 's are the distributions of the sales products and at the same time the probabilities with which the market strategies s_1, s_2, \dots, s_m are played. Note: The whole evolutionary game (in the circle) is embedded into a causally fluctuating environmental field whose random

events may change strategies, the "survival values", and the distributions. It is stable if the perturbations do not alter its outcomes. Thus the dynamic game matrix is not a matrix in the usual sense, since the distribution x_i represents the proportion x_i (a set of goods of a firm on the market) playing against any other player (firm) y_j or against all, or against the rest of the firms. The solution for such a dynamic differential game defines and predicts rather the course of evolution of goods or new products (innovations) by the trajectories, i.e., the temporal sequences of equilibrium points for the different firms. a_{ij} expresses the fitness or capacity of the user of strategy i , in the sense that if a_{ij} is large, it is advantageous to use the strategy s_i when one's opponent uses the strategy s_j , then this advantage will result or cause an increase in one's productive potential, since this is a contest for dominance on the market. In static games, the distributions x_i , x_j are mixtures of the strategies, while in dynamic game theory they are distributions of the set of goods, or the proportion of the products fabricated by a certain innovative strategy. In static game theory the average payoff or the expected value E_i for playing a pure strategy, when the other player plays a mixed one, is, for example, for s_i the same as in dynamic game theory:

$$E_i = y_1 a_{i1} + y_2 a_{i2} + \dots + y_j a_{ij} + \dots y_n a_{in} \text{ or}$$

$$\sum_1^n y_j a_{ij} = (Ay)_j \quad \sum_1^n y_j = 1 \text{ and } y_i \geq 0.$$

We may regard the magnitudes on the right side as partial causes and the expected winnings or profits as the partial effects standing on the left side of the equation (Leinfellner, 1981).

E_i is the expected profit or the result of using a market strategy over a long time again and again, since we have the case of a perfect mutual causation in the sense of Churchman. One would call the payoffs survival values of new or introduced goods and the mixtures of strategies strategy-mix, as opposed to mixtures in static games, since they represent the distribution of innovative or successful goods on the market. It is clear that this distribution may increase or decrease and lead either to winning or losing. The latter may lead to the disappearance of a product on the market or to the going out of business of a specific firm producing a certain product. Now the average payoff E_i of a certain strategy is in an abbreviated form $E_i = (Ay)_j$. In static game theory as well as in dynamic game theory the mean average payoff \bar{E} for all the participants is:

$$\sum_i^n \sum_j^m x_i a_{ij} y_j \text{ or } \sum_i^m \sum_j^n (x_i s_j, s_j) y_i \text{ or } \bar{E}.$$

2.1. The game-theoretical dynamic and its evolutionary, antiinnovative stability. Let A be a real $(n + 1) \times (n + 1)$ matrix representing the fitness of firms. Once again: the equivalence between utility and profit may serve as a main justification for applying game theory in dynamic market competition. Then the "survival" value of strategy i against strategy j is a_{ij} , the survival value to strategy i against all the other firms y , $(i A y)$, is E_i , and the value for the firm, population or the distribution x against itself simply is $x_i (E_i)$ or xAx , or simply $= \bar{E}$, in the case of a quadratic matrix ($M = n$). The invariance for dynamic games can now be defined as an evolutionarily stable market strategy e . e is an evolutionarily invariant or a stable strategy, if e belongs to the solution simplex Δ , i.e., $e \in \Delta$. We know that such a simplex is in the case of two pure strategies a point, of three, a line, and, in our case, an n -dimensional polyheder in the $n + 1$ -dimensional Euclidean representation space of the game (see Leinfellner, 1983).

2.2. We may define e as an evolutionarily antiinnovative, stable strategy, if it belongs to the solution and either: $xAe < eAe$ or if $xAe = eAe$, then $xAx < eAx$ holds. That means astonishingly that a single innovator's strategy will be less fit than a competitively stable strategy e , because he will lose out in any competition against e . This invariance will serve as a theoretical proof of Schumpeter's first and second hypothesis and means the following: amongst participants on a market consisting entirely of firms adopting the monopolizing strategy e rare variants (arising by innovations) which adopt a different strategy could never increase their sale shares. Hence the market would become invariant under innovations or simply antiinnovative, in spite of even strong selective pressure from the contestants in a classical competitive market, provided the social and ecological environment does not change during a specific game. The definition of the game dynamics rests on the hypothesis that the rate of increase of all those playing strategy i is proportional to the fitness and profit increase of i . By a suitable choice of the time scale we may arrange that the factor of proportionality is 1. Then we get the temporal derivative or the time dependent path or trajectory in Δ , where $\dot{x}_i = dx_i/dt$.

$$2.12 \quad \dot{x}_i/x_i = ((\text{payoff to } i) - (\text{payoff to } x)) = E_i - \bar{E} \text{ or } (Ax)_i - xAx,$$

or

$$2.13 \quad \dot{x}_i = x_i ((Ax)_i - xAx),$$

which are exactly P. Schuster's principal, time dependent differential equations (Leinfellner, 1984, esp. p. 244); they cover not only most of the evolutionary games, but are the core of modern evolution theory. There are three assumptions we should not forget: 1) Each firm has to use a pure strategy (Selten, 1980, esp. p. 99). 2) Smoothness or continuity assumption: firms or their successors use the same optimal strategies, i.e., successful strategies are taken over and reused. 3) Payoff or utility is equivalent to profit and to creative capacity, in the sense that the more the payoff, the more successful goods will be produced until the market is saturated and the demand curves begin to slope down.

In game dynamics the difference between the average value (E_i) of a certain strategy i and the mean average value (\bar{E}) expresses the relative increase in frequency of the strategy (i), and therefore the relative increase in the successful products (innovations).

P. Schuster (1981, esp. p. 1-3.) has proven that every evolutionarily stable strategy corresponds exactly to an asymptotically stable fixed point of a dynamic game, $\dot{x} = x_i ((Ax)_i - xAx)$, "played" over the differential equations which represent mathematically the temporal path of market evolution. This fully explains why innovations can suddenly stop. It explains the inner mechanism of Schumpeter's hypotheses. It 1) can never predict in a deterministic sense which firms will survive in a competitive game, or when exactly this will occur, nor which specific cooperative compounds will be formed and survive, but computes in a statistical sense the chances to win or lose in a specific game. 2) Innovative phases may alternate sooner or later with anti- or non-innovative phases, vice versa, given a dynamically developing market embedded in an always changing socio-political setting and in a changing environment. To sum up: this model is actually a cyclic model which permits to explain and to compute why and when innovative periods will be followed by antiinnovative periods and vice versa. It is the only model which has an answer to the question why innovations proceed in fluctuations and why one period may occasionally last a relatively long time. But it does not permit predictions of how long an up or down (antiinnovative) period in a stretched sinus curve will last, simply because it cannot foresee future ecological and social disturbances. In our history antiinnovative periods often lasted millenia, in medieval times ca. 200 years, only today they are very short-lived and follow usually the ups and downs of the business cycles. A relatively stable antiinnovative period stays invariant and will not change as long as the firms and the market are able to defend themselves against possible newly appearing innovations in small numbers. But the antiinnovative relative stability may suddenly break down in the following cases:

1) If suddenly innovations and inventions occur spontaneously, simultaneously, and in great numbers. Immediately the competitive fight for the dominance on the market will begin amongst new innovations and inventions and against the older established ones. The specific reasons for a breakdown of antiinnovative periods may be internal or external causes. Internal causes for the breakdown of antiinnovative stability are: sudden explosionlike increase in the creativity (i.e. in the mental and practical inventive potency of a group of technicians and/or scientists or of a whole nation). External causes are in most cases the mounting selective pressures of catastrophies of a social or environmental kind, or the easier availability of raw materials, or new energy sources. In the case of emergency, out of some kind of self preservation and because of the maximization of economic as well as social welfare, the sudden upsurge of innovations may lead to an over-flooding of the market with innovations which again will lead to the already discussed breakdown of antiinnovative, relatively stable periods. Yet there exists another more important condition when antiinnovative periods begin to falter:

2) If, because of the multiplying effect of "additive innovations" in a certain field, suddenly the cooperation between firms is of advantage, then a cooperative, innovative period may begin. Firstly, because of the multiplying effect and secondly, because of the greater investment capacities of monopolies. Thus, suddenly occurring, unforeseen increases of profit as a result of integrating and combining new innovations will finally lead to the breakdown of the antiinnovative period by monopolies. This confirms Schumpeter's hypothesis why monopolies are innovation friendlier than strictly competitive firms because they have more informations more investment and planning capacities and possibilities. But one should never forget that it is always the cumulative impact of the multiplying, synergetic effect of innovations which deal with the same field or are contributing to the same project and secondly, the innate social drive, as described by Axelrod, to form cooperations (coalitions) to achieve together more; this instigates the breakdown of antiinnovative periods.

Concluding, we have to stress again that the cyclic repetition of the ups and downs of relatively short innovative and antiinnovative periods, which occur parallel to business cycles, is a self improving civilizational and technical process. It can be stipulated by new inventions in great numbers and concomitant demand pull as in Kondratieff's business cycle theory — another intuitive precursor of this model. It can be stopped by force as we will explain in the historical part. If, for example, we would eliminate the random nature of the fluctuations by rigid authoritarian planning and outside interference we would restrict and diminish the innovation rate at the same time. Thus, if the innovation rate reaches the critical lowest limit, the

threshold value, then the already established cooperatives or the already established dominant production methods and strategies on the market would easily suppress any singly occurring innovations. That exactly occurred in the history of innovations and proves that innovative developments are not natural evolutionary processes but artificial civilizational evolutions. Thus we see that in the political, economic, social, and cultural innovative progress of civilizations two main economic and social factors of societal progress are at work: competitive individualism and free cooperation. The maximization of individual utility $v(i) \geq 0$, by free competition gives the individual on the one side a chance and on the other side the free cooperation formation based on the superadditivity of group or cooperative formation ($v(i) + v(j) < v(i \cup j)$), enables teamwork which often leads to monopolies. It is clear that innovations cannot be based on instinct or natural evolution. Civilizations require innovations to cope with social and environmental catastrophies and to improve our societies. Individuals and social collectives (cooperations) become progressive mainly through those who advance civilization by inventions and innovative decisions. Any interference with the free play of alternating moderately competitive and relatively limited cooperative tendencies in the societal life seems to be the greatest hindrance for the full functioning of innovative creativity and leads to a halt of its self-improving character.

3. *The Lesson from History*

If we look back at the history of technical and scientific innovations in the last 15,000 years of the evolution of civilizations (see Wesson, 1979), we find about a dozen civilizations which consisted of only one very powerful initial innovative period which gave way to exactly one, even more powerful, long lasting antiinnovative epoch. This seems to be an apparent contradiction to our model and to the relatively short-lasting recurring and alternating innovative and antiinnovative periods of the last three hundred years of western (European) technological and scientific civilization (we will make no difference between civilizations creating and building impressive pyramids, or the Great Wall, or revolutionizing art or philosophy in an innovative new way). But all these historical cultures and civilizations – except two – the Greek and our present one – came, as Wesson pointed out, to a final halt and a complete freeze of innovations. They did neither repeat their innovative period a second time, nor did they make further progress in their fields. Thus they did not develop scientifically and technically beyond a modest level compared with our present bionic, electronic, spaceage civili-

zation, because they got paralyzed sooner or later after a relatively long initial progressive and innovative period and stayed blocked for the rest of the civilization in long-lasting antiinnovative periods. Their progressive innovative period lasted several centuries on the average, their antiinnovative period often millennia; f.i., the Sumerians went through a lively innovative period from 3000-2300 B.C., but stagnated for millennia. The history of innovations in Egypt is similar: after the Old Kingdom at 3000 B.C., Egypt became an antiinnovative culture without any remarkable progress through the following millennia. Peru, China, the old Roman Empire, old India and other areas with outstanding civilizations and cultures have experienced the same two phases of one innovative period with one following antiinnovative deadlock.

The questions arise: why did these cultures have only two relatively longlasting periods instead of swiftly alternating cycles as we find them in the Western technology and science of the last three hundred years? If shorter cycles are more innovative, what factors stopped the start of relatively short-living alternating cycles in these historical civilizations? Wesson's answer is that the overwhelming aggregation of politico-economic power in all those civilizations was a direct consequence of using and exploiting the achievement of the innovative period by political sovereigns who misused innovations to establish their politico-imperialistic, their social and economic power. At the same time they were very willing to protect the already achieved innovations against any new ones (let us call this Wesson's Hypothesis). Thus the innovation rate finally dropped to the critical lowest limit where singly occurring innovations could easily be silenced (see chapter 2). Original thinkers and revolutionary inventors are usually unwelcome "mutants" and deviants in established authoritarian governments which are strongly based on order and on rigid laws: in authoritarian societies it was the unholy coalition between political (imperialistic) authoritarian sovereignties and the scientific technological establishment which started and successfully extended the antiinnovative periods over hundreds and hundreds of years. Under such a dictatorial influence the free, competitive functioning of the individuals is suppressed in favor of one enforced control of all forces by the state. Thus the leeway between moderate competitive interaction of the individuals with group cooperation is blocked. Consequently, these antiinnovative developments always lead to civilizations where the population became poorer and poorer and the system weak and less capable of innovative improvements and progresses, especially in times of national emergencies, social catastrophies, or deteriorating, dangerous environmental crises.

Looking back in history we see immediately that the main difference between our present flourishing, technologically most effective, and innova-

tive civilization and the historical ones lies in the shorter length of the two periods and in the fact that all the historical civilizations, with the exception of the Greek one, which lasted from ca. 880 B.C. until the Roman occupation, became antiinnovative and did not alternate. Therefore in these historical civilizations the innovative periods lasted too long and consequently were so exhausting and strenuous for the inventors that they fell easily victims to the political powers. But this again led inevitably (see Chapter 2) to the dangerous weakening of the creative curiosity and to fewer inventions. This hypothesis, together with the already discussed Wesson hypothesis, explains very clearly the causes of why innovation and progress came not only to a halt in these civilizations but were, as f.i. in the Middle Ages, forbidden. Now, if we do not follow the historical pessimism which Hegel characterized by saying that "what we learned from history is that mankind did not learn anything from it", then we have to draw some positive conclusions from our comparison of historical and present innovative civilizational progresses.

1) It is obvious that innovative periods, on the one side, because of their exhaustive and strenuous nature for the mental capacity, cannot last too long; on the other side, because of their effectiveness and importance for the societies, and because of their problem solving purpose, they should not be too short. (Computerization and modern teamwork cooperation and communication may be helpful tools to intensify today's innovative periods and will certainly make them less strenuous).

2) Antiinnovative periods interrupt the innovative ones for the goal of a better usage, a final testing of the achieved results and a final evaluation of the usefulness of all innovations with respect to society. Thus antiinnovative periods are not per se hindrances of progress and innovations, if they don't last too long.

3) A free fluctuation of alternative innovative and antiinnovative periods may be the best guarantee for the continuation of civilizational innovations. They may be regarded rather as a self-improving process than as a natural evolution. Contrary to natural evolution innovative processes are easier to influence and regulate.

Such a self-improving civilizational innovative process will last if the societies observe two equilibristic conditions. 1) They should offer, on the one hand, a minimum of individual freedom for its innovators and scientists, together with a certain protection and certain merit rewards for research and innovations. On the other hand, each society has to stay away from the societal political extreme of chaotic individualism. 2) Societies have to guarantee a certain leeway for the free formation of cooperations without falling into the trap of being dominated by only one monopoly or a collective dictatorial political or economic sovereignty.

Thus pluralistic democratic societies which permit moderate competition and free, limited and nondictatorial formation of cooperation may prosper and avoid the Scylla of authoritarian (collective) societies, described so well by Orwell's novel 1984. Orwellian societies possess exactly a minimum of individual freedom and a maximum of order. But pluralistic democratic societies have to circumvent another dangerous hindrance: the Charybdis of chaotic societies which permit too much (a maximum) of individual freedom and too little (a minimum) of order. It seems that only liberal societies will find the way between Scylla and Charybdis. Only pluralistic neoliberal societies with optimal (or best possible) order and optimal individual and cooperative freedom can provide the optimal cultural and civilizational medium for a successful and free, continuing alternation between relatively short innovative and antiinnovative periods. Therefore today's ideal world model for innovations would certainly be the model of a dynamic outbalanced equilibrium between all nations, including the third world nations where moderate competition and restricted cooperation coexist not only between the nations on the foreign political arena but equally well on the internal political economic scenario of each nation.

That is what happened to the old Greeks and to the western nations in the last two centuries, where exactly no nation or power could get the final upper hand, and dictatorial domination of other nations lasted only very short. A similar dynamic, always shifting equilibrium characterized the inner national balance between political parties, ideologies, and classes in the Greek and late Western civilization. Both equilibristic conditions were satisfied by these two civilizations and consequently created the till today longest and most successful innovative periods in the history of mankind. Looking back at our history we see clearly that whenever one single great empire has ruled the world or when one single ideology, one fanatic religious or dogmatic *Weltanschauung* dominated the nations or a nation, then inevitably innovations stopped.

REFERENCES

- AXELROD Robert, *The Evolution of Cooperation*, New York: Basic Books, 1984, 206-16.
- KAMIEN M.I., SCHWARTZ N.L., *Market Structure and Innovation*, Cambridge: Cambridge University Press., 1982.
- LEINFELLNER Werner, « Kausalität in den Sozialwissenschaften », in G. Posch, ed., *Kausalität: Neue Texte*, Stuttgart: Reclam, 1981, 221-60.
- , « Das Konzept der Kausalität und der Spiele », in Lorenz Konrad, Franz M. Wuketits, eds., *Evolution des Denkens*, München: Piper, 1983, 215-61.

- , «The Concept of Causality and of Games in Theory of Evolution», in Franz M. Wuketits, ed., *Concepts and Approaches in Evolutionary Epistemology*, Boston: Reidel, 1984, 233-76.
- LIPSEY R.G., «A Further Analysis (of Phillips)», *Economica*, 1960, 27, 1-31.
- PHILLIPS A.W., «The Relation Between Unemployment and the Rate of Change of Money Wage Rates in the United Kingdom, 1861-1957», *Economica*, 1958, 25, 283-99.
- SCHMOOKLER Jacob, «Invention, Innovation, and Business Cycles, Variability of Private Investment and Equipment, Part II», submitted to the Joint Economic Committee of the Congress, 1902, 45-52.
- SCHUMPETER Joseph A., *The Theory of Economic Development: An Inquiry Into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*, Cambridge: Harvard University Press, 1936.
- SCHUSTER P., SIGMOND K., HOFBAUER T., and WOLFF R., «Self Regulation of Behavior in Animal Societies», *Biological Cybernetics*, 1981, 40, 1-8.
- SELTEN R., «A Note on Evolutionarily Stable Strategies in Asymmetric Animal Contests», *Journal of Theoretical Biology*, 1980, 84, 93-101.
- WESSON R.G., «Wrong Numbers», *Natural History*, 1979, 88, 9-22.
- ZEEMAN E.C., «Dynamics of the Evolution of Animal Conflicts», *Journal of Theoretical Biology*, 1981, 89, 249-70.

UN MODELLO CICLICO DELLE INNOVAZIONI

La teoria dell'innovazione è sempre stata considerata quale teoria statica capace di spiegare le ragioni per le quali le innovazioni si manifestino e abbiano successo in un certo campo e in presenza di certe condizioni. Il primo capitolo del presente lavoro evidenzia il carattere dinamico della teoria dell'innovazione e ne illustra il procedere evoluzionistico. L'importanza dell'innovazione tecnologica per la nostra attuale cultura e civiltà è facile da intendere in presenza di risorse naturali in via di esaurimento, di gravi problemi debitori di certi paesi, di mancanza di alimenti ecc. ecc. Schumpeter ha dettato un teorema della moderna teoria dell'innovazione, teorema che la associa al potere monopolistico. Le grandi imprese monopolistiche sono più capaci di innovazione delle imprese piccole. Con l'ausilio di altre ipotesi questa concezione diventa suggestiva, pur essendo insufficiente a spiegare gli alti e bassi ossia la natura ciclica delle innovazioni quali oggi si presentano. La teoria dei giochi differenziali può fornirci una base più sicura per la teoria dell'innovazione attraverso un apparato analitico che ha già trovato applicazione in altre discipline scientifiche.

L'aspetto più sorprendente delle innovazioni è l'alternanza di periodi innovativi e periodi anti-innovativi. Così il modello deve essere capace di spiegare l'evoluzione delle strutture di mercato nel tempo e il perché certe industrie diventino più capaci di innovazioni, accrescano la distribuzione dei loro beni sul mercato oppure perché il ritmo dell'innovazione si spenga all'improvviso, fenome-

ni di mercato questi che Schumpeter non poteva spiegare e si limitava a chiamare autodistruzione e processo innovativo.

Il modello matematico proposto nel secondo capitolo si impenna su una matrice i cui vettori di probabilità x e y rappresentano le strategie di mercato di diverse aziende e in concorrenza tra di loro attraverso prodotti nuovi emergenti. Tali innovazioni condurranno, a seconda dei casi, a variazioni positive o negative degli x_i e y_i .

I partecipanti al gioco fanno tesoro dell'esperienza e il processo descritto include fasi concorrenziali di lotta per la sopravvivenza e fasi di cooperazione con la formazione di coalizioni monopolistiche. Le fasi stesse mostrano considerevole stabilità e i periodi innovativi risultano associati con moderata o libera concorrenza. L'influenza di disturbi casuali dall'esterno conduce all'alternanza delle fasi. Il modello matematico sembra in effetti sciogliere l'enigma schumpeteriano secondo il quale la concorrenza è al tempo stesso antiinnovativa ed innovativa. Solo la concorrenza estrema e caotica come d'altro lato la stretta forza del monopolio sono condizioni avverse all'innovazione, mentre risultano favorevoli condizioni di libera o moderata concorrenza come pure di libera formazione di oligopoli in una struttura liberaldemocratica.

Il terzo capitolo conclusivo trae lezioni storiche. La storia ci presenta il difficile caso dei nostri duecento anni di società tecnologicamente innovativa contro l'esperienza millenaria di un gran numero di civiltà del passato le quali hanno conosciuto al più qualche secolo di innovazione contrapposto a millenni di stasi e di immobilità. La lezione offerta dalla storia è semplicemente nel freno opposto all'innovazione dalla struttura autoritaria della società. Il potenziale innovativo di una civiltà dipende invece dalla rapidità con la quale si presenta la continua alternanza tra fasi dinamiche e fasi antiinnovative.

IL COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE E LA TEORIA DINAMIZZATA DEI COSTI COMPARATI

di
MARIALUISA MANFREDINI GASPARETTO *

1. *Linee introduttive*

Gli economisti, che dedicano i loro studi alla teoria del commercio internazionale, sono alla ricerca di una spiegazione adeguata all'interpretazione delle situazioni nuove che caratterizzano oggi le relazioni commerciali. È ormai diffuso il dubbio che le analisi che cercano di rammodernare gli schemi tradizionali abbiano imboccato negli anni più recenti direzioni sempre più astratte rispetto alla realtà dei traffici internazionali.

Secondo la tesi qui sostenuta l'appunto dovrebbe riferirsi alla teoria Heckscher-Ohlin, ivi compresa la *neofactor proportion account*, ma non alla teoria dei costi comparati dinamizzata. Ed è alla teoria ricardiana che in effetti si vuol risalire per dimostrarne la validità non solo relativamente alla spiegazione degli scambi tra materie prime o derrate alimentari e manufatti, ma anche relativamente al nuovo tipo di flussi commerciali che in particolare dagli anni sessanta è peculiarità dei paesi più industrializzati. Ci riferiamo al *commercio orizzontale* e cioè allo scambio di beni appartenenti alle stesse categorie merceologiche, la forma moderna di traffici che ha suscitato le più serie perplessità.

Tecnologia e commercio intra-industriale, le grandi realtà del mondo

* Università di Padova.

Si avverte che questa analisi ha i limiti precisati dal titolo, per cui studi e autori sono richiamati per quel tanto che si ritiene sia utile a sostegno diretto o indiretto della tesi qui presentata. Per il resto si rinvia alle pubblicazioni di carattere generale e specifico sul commercio internazionale.

Lo schema generale ripropone, con debito riferimento, altri studi condotti in epoca diversa sul medesimo argomento. Anzi qualche problema, che potrebbe apparire rilevante al lettore, è appena sfiorato o perché trattato in uno di quei precedenti studi o perché inserito in una prossima pubblicazione sulla teoria dinamizzata dei costi comparati.

moderno, hanno dato luogo però a teorie e interpretazioni insoddisfacenti. Adeguato alla spiegazione anche di queste nuove realtà ci sembra invece il modello di diretta derivazione ricardiana, poiché, debitamente dinamizzato sulle linee di Marco Fanno, recepisce e spiega la trasformazione della struttura attraverso il commercio e i fenomeni inerenti alle varie fasi di sviluppo.

2. La dinamizzazione della teoria dei costi comparati

Marco Fanno con la sua *Teoria economica della colonizzazione* (1952) ha interpretato il fenomeno coloniale sulla base del principio ricardiano dei costi comparati¹. Sono stati sin dai primi anni del 900 impostati dal Fanno (1906), quei problemi che avrebbero ottenuto tanta attenzione con precedenza sugli anglosassoni da parte dei nostri economisti migliori. Nei loro scritti rivive tutta la problematica delle materie prime, in un momento in cui, imperante il protezionismo, la colonia si offre come soluzione obbligata all'economia in fase di trasformazione (Convegno dell'Istituto per gli Studi Internazionali, 1936).

Nella teorizzazione del Fanno, il principio dei costi comparati, debitamente inteso e formulato, ha subito solo quelle modifiche che dovevano renderlo atto all'interpretazione dinamica del commercio estero in generale e del commercio tra madrepatria e colonie in particolare. A tal fine il teorema ha conservato la sua forma schematica, in modo che potesse servire di effettivo ausilio nello studiare « le condizioni e quindi i casi in cui lo scambio dei prodotti fra paesi è economicamente vantaggioso ».

E tale è rimasto anche nelle successive mie estensioni sia con gli Studi in onore del prof. Fanno (Manfredini Gasparetto, 1965) compiuta con il pieno assenso del maestro, sia con gli altri che li hanno seguiti (1972 e seguenti), dove lo schema è stato applicato alle relazioni commerciali fra i paesi a diverso grado di sviluppo e quindi a economie dipendenti e indipendenti. Si è constatata così l'interdipendenza che lega i paesi stessi uniti da vincoli commerciali, segnando le sequenze attraverso le quali si compie la trasformazione della struttura nelle economie nuove, che da condizionate divengono condizionanti dei mutamenti che intervengono nelle economie mature.

Ci riferiamo allo sviluppo di lungo andare, che riguarda i mutamenti della struttura e non quelli di breve andare nella struttura. Sin qui, con l'interpretazione del fenomeno coloniale secondo il principio dei costi compa-

¹ Le modalità sono state delineate in un mio articolo (MANFREDINI GASPARETTO, 1965), pubblicato in precedenza sul *Giornale degli Economisti*, 1964, 732-57.

rati e con la sua estensione ai rapporti tra paesi meno sviluppati e più sviluppati siamo nell'ambito del commercio verticale per il quale non può sussistere dubbio che sia valida la teoria dei costi comparati. In verità la maggioranza degli economisti in questo caso accetta la teoria Heckscher-Ohlin, respingendola però per il commercio orizzontale.

Invece qui, con un'ulteriore estensione permessa dall'interagire stesso della teoria dinamica, cerchereino di dimostrare come il principio ricardiano sia valido anche per l'*Intra-Industry Trade*, che contrassegna una precisa fase del processo di sviluppo.

Due sono i fattori dinamizzanti della teoria dei costi comparati: l'immobilità dei fattori trasformata in relativa ² e la variabilità dei divari nei costi di produzione. La trasformazione dell'ipotesi di immobilità dei fattori di produzione in ipotesi di immobilità relativa (mobilità cioè inferiore a quella dei prodotti e servizi) sta alla base della spiegazione del fenomeno coloniale secondo il principio ricardiano.

Secondo la *teoria* il trasferimento di uomini e capitali « è spesso *condizione preparatoria necessaria* allo scambio di prodotti e servizi » (Fanno 1952, p. 18). Attraverso tale processo si è ottenuto la trasformazione dei *divari potenziali* in effettivi, qualora le colonie non fossero in grado di rifornire la madrepatria delle derrate richieste, a causa delle loro condizioni economiche (scarsa popolazione e terre incolte).

Cogliere la *domanda attuale o potenziale* al fine di ravvivare il commercio internazionale rimane ancor oggi l'obiettivo essenziale dell'impresa.

L'esempio del Fanno nell'applicazione della teoria dei costi comparati al fenomeno coloniale è tipico naturalmente del commercio verticale. Ma le motivazioni delle divergenze dei costi comparati non sono peculiari solo al primo tipo di differenze cioè a quelle naturali, ma altresì a quelle nelle condizioni economico-demografiche. Anzi la variabilità dei divari, e quindi i mutamenti delle correnti commerciali internazionali, dipenderebbero dal solo fattore economico-demografico. Sarebbe l'incremento della popolazione e dei risparmi a determinare: « 1) il mutamento del volume della produzione dei beni oggetto di scambio, qualora questi siano soggetti a costi crescenti o decrescenti e 2) il mutamento delle proporzioni in cui i fattori produttivi

² Facevo rilevare nell'*Epilogo* alle Giornate di studio sull'attualità del pensiero di Marco Fanno come la rimozione dell'ipotesi dell'immobilità dei fattori fosse ormai acquisita da molti economisti. Rinviamo in particolare alle relazioni presentate in quella sede dai professori DEL PUNTA (1982) e DUCROS (1982).

Ricordo anche il prof. WEILLER (1949), presente in quella sede, che sin dal 1949 aveva dimostrato di aver ben inteso la relatività dell'ipotesi.

La rimozione dell'ipotesi è giustificata del resto anche da una rilettura di RICARDO (1976, cap. VII), che parla di « difficoltà » di movimenti di capitali, di « riluttanza » all'idea di abbandonare il proprio paese, ma mai di impossibilità assoluta.

sono disponibili nei vari paesi, purché la misura di cotesto mutamento sia diversa da paese a paese » (Fanno, 1952, p. 42).

Nella prima fase dell'espansione commerciale il capitale ha avuto un ruolo determinante nelle variazioni dei traffici internazionali; la seconda fase ha visto invece affiancarsi capitale e popolazione — il fattore cioè economico-demografico — quali motori dei mutamenti nei divari dei costi comparati. Attraverso la mobilità relativa dei fattori i paesi nuovi hanno gradualmente recepito nuove possibilità. Sono stati investiti dall'interesse esterno dapprima « i paesi nuovi, che per le loro attitudini e le condizioni particolari dei paesi vecchi, producevano beni esportabili in questi ultimi » (Fanno, 1952, p. 374) e via via gli altri paesi che avrebbero potuto assecondare coi loro prodotti l'economia dei paesi già industrializzati. Ma la successiva fase, che ha visto anche l'esportazione d'industria, ha segnato nei paesi nuovi la trasformazione delle strutture agricole in industriali tanto che sin dal 1906 il Fanno (1906) aveva potuto spiegare e prevedere la generale tendenza dell'economia mondiale verso sempre più ristretti divari nei costi comparati. Salve in ogni fase le correnti commerciali che rispondono alle differenze del primo tipo (condizioni naturali dei diversi paesi), subiscono infatti flessioni notevoli le correnti commerciali che corrispondono alle condizioni economico-demografiche come conseguenza dell'operare dei traffici commerciali stessi.

Il logorio della ragione di scambio a sfavore dell'una o dell'altra parte, secondo la fase storica attraversata, si spiega così in base al restringersi dei divari nei costi comparati. Da qui la generale tendenza verso il protezionismo, tipica reazione all'aumentata difficoltà negli scambi. Il Robertson (1938) giungeva alle medesime conclusioni molti anni dopo, come ricordava successivamente il Fanno (1952 p. 212). Lo sviluppo delle industrie nei paesi più giovani e il regredire di certi tipi d'industria nei paesi maturi significano, annotava ancora il Fanno, « espansione e spostamento geografico dell'area industriale nel mondo » (1952 p. 209).

È pacifico che questo spostamento è attuale e sta creando forti squilibri nei paesi giunti prima alla industrializzazione, ma soprattutto in quelli, come l'Italia e gli altri paesi europei, che hanno attuato con troppo ritardo processi di riconversione.

È a questo punto che ha preso sempre più diffusione la teoria del ciclo del prodotto, perché è sembrato che il nuovo fenomeno legato all'incedere di processi sempre più raffinati non potesse essere spiegato dalla teoria dei costi comparati. Ma con i fenomeni legati al ciclo del prodotto si era ancora in pieno commercio verticale, mentre premeva ormai la spiegazione dei fenomeni legati al commercio orizzontale.

A torto del resto l'accento è posto oggi, come problema attuale, sulle modificazioni impresse nella struttura dei paesi nuovi dalla diffusione della

tecnica e dai conseguenti rapidi mutamenti delle correnti commerciali. Mutamenti resi possibili anche nel periodo coloniale dall'incontro delle correnti migratorie, con il loro bagaglio di esperienza, e la terra incolta, sullo sfondo di una crescente domanda mondiale di materie prime. La diffusione dei processi tecnologici avanzati ha permesso di poi il concretarsi dello sviluppo industriale nell'Europa occidentale del XIX secolo.

Ma saranno questi fenomeni, come le successive grandi innovazioni, a determinare quegli ampi divari nei costi comparati, che hanno rinvigorito lo scambio internazionale in senso verticale, preparando le condizioni per lo scambio orizzontale. È vero infatti che la propagazione delle nuove tecniche ha rafforzato la tendenza al livellamento dei divari previsti dal Fanno e dal Robertson, ma è vero anche che ha lasciato in lizza sia paesi che dispongono di elevati divari di carattere naturale, sia paesi che usufruiscono di ampi divari di carattere economico. Ed è fra questi ultimi paesi che si instaurano correnti di traffico, che sono nuove rispetto alle precedenti. Nuove, ma pur sempre inquadrabili nella teoria dinamizzata dei costi comparati.

La ricerca delle cause dei divari, e quindi del commercio internazionale, è da individuare ancora nella produttività del lavoro, causa che assume in questi casi peculiare rilievo. Alla produttività del lavoro già i classici avevano rivolto particolare attenzione. Solo così si può spiegare perché la riformulazione della teoria del commercio internazionale, compiuta dall'Ohlin su basi quantitative, sia stata respinta dal Fanno e dal Viner nell'applicazione del principio ricardiano alle aree sottosviluppate. Essa non può porre infatti in rilievo l'efficienza produttiva, certo l'elemento qualitativo maggiormente responsabile delle ineguaglianze economiche mondiali.

La riacquistata indipendenza politica dei territori coloniali si è necessariamente accompagnata alla dipendenza economica, che ha trovato espressione concreta nelle zone d'influenza. Anche in quest'ambito le scelte si compiono in base al vantaggio comparato: a favore cioè delle produzioni che dispongano di più elevati divari *potenziali*. Questo principio domina anche i traffici nell'ambito di grandi aree integrate, dove la necessaria dipendenza viene sostituita dal commercio estero e sostiene e alimenta tutte le grandi correnti commerciali mondiali.

Nell'evoluzione dalla dipendenza alla indipendenza affiora un'ulteriore tendenza che il Fanno (1906) aveva sottolineato dall'inizio del secolo e il Robertson (1938) successivamente. È sempre più evidente cioè come i più importanti paesi industriali « siano diventati al giorno d'oggi esportatori e importatori a un tempo di manufatti (Fanno, 1952, p. 209, n.1). La verifica empirica di quello che sarebbe stato in seguito chiamato « commercio orizzontale », si richiama ai dati forniti dalla Lega delle Nazioni nel 1945, relativi alla produzione, importazione ed esportazione di manufatti negli

anni 1926-29. Risulta dall'esame delle statistiche la tendenza dei paesi industrializzati a intensificare fra loro lo scambio di manufatti, e cioè oggetto del commercio divengono « beni della medesima specie, ma di qualità differente ».

Anzi per molti autori dell'epoca questo tipo di commercio estero avrebbe avuto la tendenza a sostituire il commercio tipico del secolo XIX di manufatti contro materie prime e prodotti agricoli³. Non si era riflettuto sufficientemente sul fatto che il commercio orizzontale presuppone il verticale, senza il quale i paesi industrializzati, e soprattutto quelli dai territori ristretti, non potrebbero procurarsi i viveri e le materie prime contro l'esportazione dei loro manufatti. Manufatti che devono perciò rispondere sia alla domanda dei paesi a economia primaria, sia a quella dei paesi a economia matura. In questo caso la diversificazione della produzione risponde alla diversificazione della domanda che accompagna l'incremento della ricchezza.

3. Differenziazione del prodotto e diversificazione della domanda.

Il Fanno contesta che lo scambio della medesima specie di manufatti possa prevalere al punto da annullare gli scambi dovuti a differenze naturali e che pertanto questo nuovo fenomeno possa sostituire quello che viene definito il commercio tradizionale. Del tutto in accordo con tale concezione si sostiene qui la tesi che la prevalenza dell'una o dell'altra forma di scambi commerciali non pregiudica i termini della questione circa la validità della teoria dei costi comparati dinamizzata. La teorizzazione del Fanno si riferiva al fenomeno coloniale; è comprensibile pertanto ch'egli abbia relegato in nota la constatazione dell'apparire dei primi segnali di commercio intra-industriale in linea del resto con le tendenze estreme dell'economia mondiale ch'egli aveva presentato.

La contrazione del volume di commercio mondiale, che avrebbe dovuto manifestarsi prendendo in considerazione solo il commercio verticale, non si è verificato. L'effettiva diminuzione di traffici tra i paesi a economia matura e i nuovi in seguito al processo di industrializzazione subito da questi ultimi è stata colmata sia dal persistere delle correnti commerciali di materie prime, prodotti agricoli e fonti energetiche sia dall'intensificarsi degli scambi fra paesi industrializzati.

Ciò niente toglie alla validità delle conclusioni del Fanno, dove lo spostamento geografico dell'area industriale del mondo è accompagnata da rilevanti spinte protezionistiche nei paesi maturi nel tentativo di conservare le antiche posizioni privilegiate.

³ Per tutti FRANKEL (1943, p. 188-201).

Gli sforzi dell'impresa verso la differenziazione dei prodotti altro non è che una reazione alla tendenza verso l'appiattimento dei divari nei costi comparati. Solo una riconquistata competitività potrà indurre i governi ad alleviare le misure protezionistiche. Senza risultato tuttavia se la politica protettiva è stata a favore di attività in declino in imprese non competitive, contribuendo al mantenimento di attrezzature obsolete e in definitiva ritardandone la riconversione⁴. Andando alla sostanza delle cose anche la creazione del prodotto nuovo nel *Product Life Cycle* è diretta ad acquisire la competitività necessaria alla sua internazionalizzazione, mentre la fase successiva spiega i modi della diffusione della tecnica nei paesi a diversa fase di sviluppo. La tecnologia, come causa *sui generis* di vantaggi comparati, alla quale alludeva il Posner, rientra secondo la teoria dei costi comparati dinamizzata, fra quelle differenze nelle condizioni economiche, che, provocando sensibili divari nei costi comparati, sono fonte di specifiche correnti commerciali.

La scelta del prodotto competitivo per Vernon (1966) è favorita dalla « facilità di comunicazione coi mercati di sbocco » ciò che richiama, come vedremo, la tesi di Linder. In un primo tempo il prodotto si sviluppa grazie alle favorevoli condizioni interne: si tratta di prodotti definiti risparmiatori di lavoro e diretti a consumatori ricchi, per i quali esiste pertanto un mercato interno disponibile a riceverli. Scoperta la potenziale domanda sui mercati di altri paesi, inizia il processo di internazionalizzazione e quindi di standardizzazione del prodotto.

Il modello di Vernon, afferma giustamente il Roccas (1975, p. 60), « offre una spiegazione dell'origine dei vantaggi comparati limitata a un settore particolare del commercio internazionale di manufatti ». Secondo il Posner, come si è detto, il progresso tecnologico può fornire una spiegazione alternativa dei vantaggi comparati, dando luogo a una causa *sui generis* di commercio internazionale. Questa prima fase è un punto rilevante dell'analisi relativa al commercio intraindustriale, mentre gli stadi successivi riguardano solo il commercio interindustriale. Quando si parla di esportazione dei paesi che hanno standardizzato il prodotto ci si riferisce infatti allo scambio

⁴ La politica protezionistica è sempre perdente, come ha dimostrato ROSSINI (1984, p. 130), utilizzando il modello di Krugman (1981, p. 950). Nello schema dinamizzato dei costi comparati il restringersi dei divari spiega la fase protezionista, limitata pertanto al momento economico di trasformazione della struttura. I primitivi prodotti scambiati hanno perduto il vantaggio, mentre altri si stanno sviluppando senza tuttavia essere in grado ancora di competere. Una tale interpretazione è totalmente conforme alla teoria di List sulla protezione dell'« industria nascente », giustificando la politica doganale come una necessità per il paese in fase di trasformazione strutturale. La ripresa dei traffici in diversa direzione sarà assicurata se la politica di sviluppo si sarà rivolta con attenzione alla domanda potenziale. Sull'argomento v. il mio studio (1973).

di prodotti tradizionali (tipico esempio i tessili) con prodotti altamente sofisticati.

Ciò spiega anche come per altra via si sia giunti a respingere una delle ipotesi base del teorema Heckscher-Ohlin, e cioè la libera concorrenza, e come si sia cercato d'introdurre nell'analisi la teoria della concorrenza monopolistica.

Infatti, come è stato osservato (Melvin-Warner, 1973), l'introduzione del monopolio nel modello Heckscher-Ohlin ne altererebbe le sue fondamentali proposizioni; non altrettanto si potrebbe affermare in riferimento al modello ricardiano dinamizzato. Anzi in questo caso la teoria della concorrenza monopolistica darebbe una valida spiegazione delle cause del commercio internazionale a livello microeconomico, mettendo in risalto il progressivo adattamento della produzione all'aumento del reddito. Con questa affermazione ci schieriamo con Johnson (1968) dalla parte dell'offerta e quindi del processo di produzione, che è quanto occorre per l'introduzione di elementi dinamici nella teoria ricardiana, temperando tuttavia l'affermazione con le ragioni inerenti al vantaggio comparato potenziale e quindi alla domanda. Da qui, secondo Johnson (1969), i tentativi, del produttore di « adattare la gamma di qualità di un prodotto ai bisogni dei consumatori ». « Così la concorrenza monopolistica appare rappresentare un razionale meccanismo dinamico di adattamento sociale della struttura dei consumi allo sviluppo economico »⁵.

La stessa trasformazione della teoria nel principio del vantaggio comparato *potenziale* pone in risalto come l'esatta interpretazione dello sviluppo di lungo andare di un paese ne asseconi l'evoluzione naturale preparando le condizioni per l'ulteriore progresso. Nello schema dinamizzato il tanto importante lato dell'offerta si completa nella previsione dell'evoluzione della domanda nel paese interessato allo scambio, in modo da contribuire ad affrettare quell'evoluzione che si concluderà con vantaggio reciproco.

La differenziazione dei prodotti è tipica della fase che si caratterizza dal commercio orizzontale. E infatti vari sono gli autori che si richiamano a essa nella spiegazione del commercio internazionale. Vi sono tuttavia diversi modi per impostare l'argomento. Grubel (1967), per esempio, indica come determinante la scelta dell'esportazione eseguita fra diverse marche di un prodotto, individuando la più competitiva fra quelle già presenti all'interno. Ma già Ohlin aveva considerato per la stessa spiegazione le diverse qualità di un prodotto come prodotti completamente diversi. Né cambia la situazione se il prodotto differenziato è considerato arricchito da un « complesso di

⁵ D'ALAURO (1949) ha messo in luce le forze che agiscono in senso opposto alla affermata concorrenza fra le imprese.

attributi » che lo rende diverso da quello offerto dai prodotti concorrenti (Lancaster, 1966).

In questa, come in altre teorie, la differenziazione del prodotto gioca un ruolo rilevante. E nella stessa teoria di Barker (1951) che ha preceduto Drèze (1960) e altri economisti su questa via, sebbene ognuno con peculiari caratteristiche. Come in Linder (1961), dove essa è considerata a livello di reddito, piuttosto che a livello nazionale. Già il Frankel (1943), qui richiamato come uno dei primi autori che abbia individuato la tendenza del commercio estero a sostituire materie prime e viveri con manufatti, aveva constatato come disponessero di un maggior adattamento del processo di produzione alle speciali richieste del mercato d'esportazione quei paesi la cui domanda interna fosse già diretta a beni dello stesso tipo di quelli esportati.

La spiegazione di questo fenomeno è per Linder nell'uguaglianza del livello del reddito pro capite nei paesi d'esportazione e d'importazione. Per questo motivo la differenziazione del prodotto raggiungerà « possibilità pressoché illimitate ». Ma se ancora insufficiente alla spiegazione del concretarsi di vantaggi a favore di beni specifici, si potrà aggiungere alla differenziazione, la disponibilità maggiore di materie prime, la superiorità tecnologica, la capacità di direzione ed economie di scala ^{6 7}. Tutto quel complesso cioè di motivazioni richiamate dai vari economisti come fonte di vantaggi comparati. Nello schema di Linder pertanto la spiegazione dal lato dell'offerta resta la « domanda rappresentativa » presente sul mercato interno e la sua eventuale influenza sulle funzioni di produzione di una merce scambiata.

A questo punto anche la considerazione dell'interazione tra domanda interna e la successiva domanda esterna entra nella strategia dell'impresa. Nel calcolo globale il costo medio del prodotto scambiato può essere coperto dall'una o dall'altra complessivamente, attraverso adeguate economie di scala ⁸.

L'attenzione prevalente alla domanda interna rispetto all'estera, si capovolge invece nella interpretazione di Lassudrie-Duchêne (1971), dove la domanda estera è « domanda di differenza » e spiega per se stessa il commercio orizzontale. I flussi simultanei di esportazione e di importazione dello stesso bene fra i diversi paesi produttori e scambisti si spiegano dai gusti sempre più sofisticati e personalizzati dei rispettivi consumatori, alla ricerca

⁶ BHAGWATI (1969) obietterà che Linder, nel cercare di spiegare la struttura degli scambi, « finisce col fare qualcosa di ben diverso », dandoci infatti « una teoria del volume degli scambi di manufatti tra un dato paese e i suoi possibili partners commerciali ».

⁷ E inoltre, con altri autori, HUFBAUER e CHILAS (1974), il sistema protezionistico esistente.

⁸ In questo senso, ma con diversa specificazione, cfr. BASEVI (1970, 1971) e BLATTNER (1973). Questi approcci potrebbero rientrare nel modello *Vent for Surplus*.

del tipo di bene che meglio corrisponda alle proprie esigenze. Ciò può dar luogo a una « domanda di differenza pura », quando il prodotto venga arricchito di una qualche qualità, che lo renda « desiderabile ».

Alla domanda di differenza pura corrisponde l'offerta di differenza pura⁹. Situazione che acquista particolare rilevanza, come vedremo, alla luce della considerazione del commercio orizzontale nel quadro del modello ricardiano dinamizzato.

4. *Riflessioni sui nuovi indirizzi teorici del commercio internazionale*

Parlando di differenziazione del prodotto ci siamo riferiti sinora alle cosiddette teorie neo-Heckscher-Ohlin, ponendo in rilievo così uno di quei momenti, che meglio troverebbero spiegazione nella teoria ricardiana dei costi comparati. Con ragione l'adattamento successivo dell'analisi Heckscher-Ohlin con l'inclusione di sempre nuovi elementi ha suscitato profonde perplessità, bene presentate dal Roccas (1975) nel suo volume. Già R. Robinson (1956) aveva messo in guardia dal pericolo che « la teoria degeneri in una spiegazione superficiale, capace di spiegare tutto ex post e nulla ex ante ». In particolare alle sue critiche sull'ipotesi dell'identità delle funzioni di produzione, pur indirettamente l'Ohlin, nell'appendice alla sua edizione del 1967 (p. 310) consentiva: « Vi sono molte ragioni per usare un modello che ammetta differenti funzioni di produzione nei diversi paesi ». Con questa asserzione e con l'inclusione inoltre di differenti sottocategorie di fattori, in particolare la tecnologia, il modello, definito *neo-factor proportion account* da Hufbauer (1970), rischia di svuotarsi di ogni significato. Anche se successivamente vicino al capitale fisico si è aggiunto quello umano incorporato nel progresso tecnico (Johnson, 1969).

Accogliendo e affinando le critiche alla teoria Heckscher-Ohlin¹⁰, Kravis (1956) ha presentato quella che è stata definita la prima nuova teoria dei vantaggi comparati. Per Kravis tutti gli elementi, che erano stati considerati come autonome basi di commercio, potevano venire per così dire assorbiti da una teoria generale della *disponibilità*, per cui « ogni paese tende a importare quei beni che non sono disponibili all'interno e a esportare quelli che sono disponibili ». La constatazione è ovvia, ma ha il difetto di non

⁹ Non nel senso però di commercio orizzontale puro, che si riferisce a casi di differenziali nei prezzi che riguardano sia i costi di trasporto, sia gli eventuali squilibri produttivi, sempre limitati nel tempo (eccedenze – esportazione di sovrappiù; difetto di offerta – importazione), o l'oligopolio o altre circostanze diverse dalla differenziazione del prodotto.

¹⁰ Ricordiamo fra le critiche in particolare quella di BHAGWATI (1970), che già abbiamo richiamato per i suoi appunti alla teoria di Linder, e quella di CORDEN (1965).

superare le numerose contestazioni mosse alla Heckscher-Ohlin. È soprattutto il suo potere esplicativo dell'evoluzione subita dagli attuali tipi di scambio internazionale, che in definitiva richiama le perplessità già riscontrate nella capacità della teoria Heckscher-Ohlin di interpretare la dinamica di un processo di sviluppo.

Una vera frattura rispetto all'uniformità delle interpretazioni basate sull'analisi neoclassica ci è fornita da quella del *neo-technology-account*: le teorie del gap tecnologico e del ciclo del prodotto. Esse attribuiscono il ruolo decisivo nella determinazione dei movimenti dei prodotti sul mercato internazionale non più alla dotazione dei fattori in quantità e qualità, ma all'innovazione. Come si è detto però la loro spiegazione è settoriale e non di carattere generale, per quanto abbiano il merito di aver appuntato l'attenzione sulla necessità di dinamizzare la teoria dei costi comparati e si siano servite per ciò dell'innovazione, una realtà di oggi, che va diritta alle motivazioni dell'impresa.

Ford (1965) aveva parlato di un modello sussidiario Heckscher-Ohlin, la cui considerazione della possibile variazione nella dotazione dei fattori avrebbe portato alla dinamizzazione della teoria. Per aggiungere però che la dinamizzazione richiede ben altro della variazione dell'offerta di fattori; richiede soprattutto l'analisi dei mutamenti che intervengono in tutto l'ambiente di produzione.

Un bisogno di « qualche elemento dinamico » è sentito anche da Cor- den (1979, p. 3), mentre Barker (1974 e 1977) cogliendo le motivazioni delle nuove correnti di scambio, si avvicina maggiormente alla spiegazione dinamizzata dei costi comparati. L'economista, combinando gli approcci di Kravis, Linder e Lancaster, presenta l'« ipotesi della varietà », basata da un lato sulla realtà dell'offerta, che usa gli strumenti economie di scala e differenziazione del prodotto, e dall'altro sulla realtà della domanda, riconoscendo l'esistenza di consumatori che richiedono beni qualitativamente differenti ¹¹.

Fin qui abbiano riletto economisti che, come molti altri non richiamati, hanno sempre considerato, quale condizione sufficiente e necessaria al commercio estero, un differenziale nei costi di produzione e nei relativi prezzi del bene sul mercato, in linea con la teoria classica e neoclassica. Il livello del prezzo competitivo sul mercato internazionale è effetto della specializzazione. Se due beni scambiati sul mercato internazionale appartengono allo stesso settore e rispondono alla soddisfazione dello stesso bisogno, senza dubbio inglobano una qualità che li rende differentemente « desiderabili ».

¹¹ Per completare questi argomenti e per la descrizione del modello Lancaster-Helpman, v. VONA (1981, p. 63 ss.).

Il commercio orizzontale cioè non può mai riguardare un prodotto *identico*, se non in particolari casi ¹². Quel prodotto se spunterà il medesimo prezzo sul mercato non sarà mai in verità « identico », ma differenziato come fase estremamente sofisticata del processo di specializzazione.

Non tutti però accettano questa spiegazione del commercio orizzontale così ovvia se considerata nel quadro della teoria dei costi comparati. Per esempio Roberto Camagni (1981, p. 11) riferendosi all'analisi di Linder, afferma ch'essa « apre la strada alla possibilità che il commercio internazionale avvenga anche in assenza di un *comparative advantage* fra economie del tutto simili da un punto di vista economico e produttivo ». La deduzione poteva essere lecita con riferimento alla tesi di Linder, che ipotizza la similitudine nelle condizioni di reddito e di domanda fra i paesi interessati al commercio intra-industriale. Anzi Linder nel chiedersi quali sono le forze che danno vita a questi scambi, risponde a sé stesso ch'esse sono le stesse che danno origine agli scambi *all'interno* di ciascuno dei paesi interessati allo scambio. E conclude che « non vi è differenza tra il commercio fra paesi aventi lo stesso reddito pro capite e il commercio interno di un paese ». Il commento di Roccas (1975, p. 29) è che « questa affermazione trae forza dalla attuale tendenza all'abbattimento della barriere doganali e alla formazione di aree commerciali unificate ». E aggiunge Camagni: « è facile intuire l'importanza di tale ipotesi... in un'epoca in cui si vanno creando vaste aree integrate » in seno alle quali si godranno delle condizioni favorevoli al formarsi di « ampie omogeneità nelle capacità potenziali di produzione e di domanda ».

Ma la motivazione delle aree integrate risponde a problemi diversi. La teorizzazione di Smith aveva posto in luce la ragione della divisione del lavoro, che era rimasta sino allora piuttosto sottintesa ¹³. E la divisione del lavoro è « governata dal mercato » (A. Smith). La divisione del lavoro, aggiungeva Bagioti, « è un po' il braccio archimedeo del progresso economico. Ora questa leva, a parità di altre condizioni, ha tanto minor potenza quanto minore è il mercato in cui si realizza la divisione del lavoro ».

È la motivazione smithiana della ristrettezza del mercato! Essa provoca storicamente l'apertura delle frontiere e, nell'analisi di Fanno, l'auspicio alla creazione di una grande federazione europea non solo al fine della sopravvivenza, ma altresì come condizione di ulteriore sviluppo di paesi per i quali la via autarchica è preclusa dal limitato mercato interno.

Nelle aree integrate, caratterizzate da condizioni omogenee di domanda

¹² I casi richiamati da GRUBEL (1967) come casi di « idiosincrasia » (beni a produzione congiunta, fluttuazioni stagionali, distorsione dei prezzi dovuta a interventi pubblici e così via).

¹³ Il rilievo è del compianto prof. BAGIOTTI (1977, p. 451).

e di offerta, si scambiano beni identici allo stesso prezzo, secondo il modello Camagni e Tiberi (1981 p. 31), che vorrebbe spiegare il commercio orizzontale sostenendo ch'esso è possibile solo in uno scambio interregionale. È qui che alla specializzazione si sostituiscono fenomeni di despecializzazione, come conseguenza della omogeneità delle condizioni che determinano « scambio di beni simili in due direzioni ».

Gli autori, pur accettando la spiegazione degli scambi interindustriali secondo il modello neoclassico, la rifiutano per il commercio intra-industriale, per il quale presentano « un'interpretazione stocastica interregionale »¹⁴. Si potrebbe rispondere che in questo caso si prescinde anche dalla realtà del commercio internazionale. È vero infatti che la politica d'integrazione non può essere orientata dalla teoria tradizionale degli scambi internazionali, come affermavo altrove (Manfredini Gasparetto, 1972, p. 88), ma semplicemente perché l'abbattimento delle barriere doganali trasforma il commercio internazionale in commercio interno.

È tutta l'area integrata che rimane tuttavia specializzata nelle attività industriali e terziarie più avanzate. In questo ambito le imprese cercheranno una specializzazione sempre più sofisticata in modo da poter soddisfare la differenziata domanda del mercato sia interna sia esterna all'area. Onida (1981, p. 181) ha colto nel segno quando ha affermato che « una credibile teoria dell'Intra-Industry Trade deve comunque poggiare sull'interazione di variabili insieme di domanda e di offerta ».

Né sarà possibile accettare l'una o l'altra teoria per forme di commercio che, apparentemente diverse, sono complementari e tipiche di differenti fasi economiche, ma sempre tuttavia presenti insieme e interagenti; anzi la prevalenza del commercio intraindustriale o interindustriale o verticale sarà specchio della rispettiva struttura economica di ciascun paese.

In verità per un'interpretazione dinamica dei vantaggi comparati è necessario seguire un filone diverso di pensiero. In particolare una rilettura di Ricardo ci confermerebbe in quella aurea interpretazione del Fanno (1952) del processo di sviluppo conseguito attraverso la variabilità dei divari nei costi comparati e quindi con la sua dinamizzazione. È vero che l'esempio teneva conto del fenomeno coloniale, ma, come ho cercato di dimostrare (1977), la sua estensione ai rapporti tra paesi maturi e paesi nuovi indipendenti, e fra i paesi più industrializzati mi sembra estremamente consequenziale e logica.

Non è possibile tuttavia ignorare le tesi dei neo-ricardiani che, pur con tanti punti in comune sulla rilettura di Ricardo, si sono svolte in modo del

¹⁴ Fabrizio Onida commenta il modello Camagni e Tiberi con argomentazioni che meriterebbero qui ampia riflessione; rimandiamo al suo interessante articolo (ONIDA 1981, p. 175).

tutto indipendente. Possiamo accogliere, con molte altre osservazioni pertinenti, la loro critica serrata alla teoria Hecksher-Ohlin incentrata in particolare sulla constatazione che con i neoclassici la teoria del commercio internazionale rimane una teoria di « scambio », mentre con Ricardo si è in un'economia di « produzione » e di « distribuzione ». Gli economisti sono studiosi della teoria del capitale, con ispirazione da Piero Sraffa. L'appunto che si fa pertanto alla teoria neoclassica è di non aver affrontato il ruolo cruciale svolto dai mezzi di produzione prodotti e di avere in tal modo trascurato l'analisi della crescita e del commercio stesso e dei legami che esistono tra capitale, profitto e crescita (Steedman, 1977, p. 18; Parrinello, 1970 e 1973).

Si può dire anzi che la parallela di lettura di Ricardo converge in molti punti, a volte illuminando qualche passo a volte confermando conclusioni già delineate, come vedremo in seguito.

5. *La rilettura di Ricardo e l'interpretazione teorica del commercio intra-industriale*

Una delle osservazioni della rilettura di Ricardo che meglio sostiene l'assunto della teoria dinamizzata dei costi comparati, riguarda i legami tra commercio e sviluppo. E più a monte la scelta delle tecniche. Mainwaring (1977, p. 116) ha voluto sottolineare « come l'analisi del commercio internazionale possa essere vista essenzialmente come un caso particolare del problema della scelta delle tecniche ». Nelle nostre economie miste, egli precisa, « le imprese affrontano il problema del commercio internazionale nello stesso modo in cui affronterebbero qualunque altro problema di scelta delle tecniche: adottando il problema della massimizzazione del profitto »¹⁵ e aggiunge: « tale criterio è implicito nel fatto che il commercio viene svolto in base alle differenze tra i prezzi relativi che vigono in assenza di commercio ».

Perroux (1984, p. 73) di recente ha scritto che l'impresa è l'insieme di mezzi organizzati in vista di uno scopo che, nella teoria corrente, « è la collaborazione degli agenti per raggiungere il massimo del profitto ».

Per l'interpretazione di questi fenomeni anche Giampaolo Rossini riconosce che la teoria neoricardiana è più adeguata della Heckscher-Ohlin richiamandosi alla endogeneità di fattori produttivi. La loro utilizzazione dipende dalle decisioni industriali. « I vantaggi che spiegano lo scambio si

¹⁵ Il profitto come « predicato d'azione » è stato uno dei momenti più qualificanti dell'insegnamento di Tullio Bagioti (BAGIOTTI, 1965, 1977).

spostano sulle capacità tecnologiche delle imprese, incorporate negli impianti e nel tipo di specificazioni prodotte che corrispondono ai gusti dei consumatori » (Rossini, 1983, p. 299 ss.).

E infatti Ricardo, guardando alla causa del valore di scambio, la indica sempre nell'ambito del processo di produzione, che assume così particolare rilevanza. È la quantità di lavoro necessaria alla produzione della merce, che ne precisa il valore, e non il maggiore o minore compenso che per tale lavoro viene corrisposto. La spiegazione è nel successivo chiarimento: « lavori di differente qualità sono differentemente retribuiti ». Non può meravigliare pertanto che nel capitolo VII (Del commercio estero) si parli di « abilità » di uomini in una manifattura come motivo delle scelte relative alla produzione di una determinata merce. La quantità di lavoro è importante proprio nel processo di produzione, non nell'economia di scambio, dove per il gioco della contrattazione è valido il paradosso Torrens-ricardiano. Tanto che si sceglie di produrre in Portogallo il vino, importando stoffa, anche se in Inghilterra la stoffa costa, in quantità di lavoro, di più che in Portogallo. Ma se in Inghilterra si scoprisse « un nuovo processo di fabbricazione del vino », la situazione muterebbe, pur tenendo conto che « i prezzi del prodotto grezzo saranno più alti nel paese in cui maggiori capacità professionali e macchine migliori sono impiegate nella manifattura delle merci di esportazione » (Ricardo, 1976, p. 99).

Per effetto infatti della « capacità e delle macchine », anche a salari uguali nei due paesi, salari e prodotto grezzo avranno valore monetario maggiore. Con ciò confermando come la causa delle differenze dei prezzi sia da ricercarsi nell'ambito del processo di produzione, come si è detto, e la motivazione più convincente stia nell'« esigenza di migliorare l'efficienza (e quindi la disponibilità effettiva) dei fattori scarsi » (Onida, 1981, p. 177). Efficienza è miglior utilizzazione dei fattori scarsi e opera esattamente — osserva ancora F. Onida — « nella direzione opposta a quella del modello neoclassico basato sulla differenza nella scarsità relativa dei fattori ».

Con una simile rilettura di Ricardo si supera quella che è stata la volgarizzazione del suo modello, attenta alla dimostrazione del vantaggio allo scambio di due beni fra due paesi. Vantaggio che giustamente s'instaura su un confronto di prezzi di mercato, senza considerare ciò che sta a monte, dove si sono create le condizioni per quello scambio. E a monte si trova, per esplicita ammissione di Ricardo, il processo produttivo, anzi il suo grado di efficienza, che è frutto della produttività del lavoro, sia essa ingenerata o da una differente qualità del lavoro, o da una differente organizzazione, o da una differente tecnologia, ivi compresi gli infiniti aspetti della terziarizzazione dell'industria. Sono tutte forme, che in definitiva, come l'innovazione stessa (« che si esprime in termini di funzione di produzione », Perroux, 1984, p. 79) dipendono prevalentemente dalla qualità del capitale umano.

Per questa ragione si è parlato della preponderante importanza del lavoro nel commercio internazionale in generale e nella formazione del vantaggio comparato potenziale in particolare (Manfredini Gasparetto, 1981).

Di fronte alla tendenza al contrarsi dei divari l'innovazione è al servizio di una continua ricerca di soluzioni tecnologiche, che permettano ulteriori recuperi di produttività. Ciò si verifica all'interno di ogni settore, come per esempio all'interno del settore automobilistico, dove la tendenza alla diversificazione diviene spasmodica.

È appunto per questo motivo che l'innovatore schumpeteriano rientra di diritto nella teoria dopo aver conquistato posizioni avanzate nella prassi. La sua è una continua ricerca di sconfiggere la scarsità delle risorse e l'omogeneità delle merci, ravvivando i differenziali tradizionali e creandone di nuovi.

L'innovatore di Schumpeter e l'uomo abile di Ricardo scelgono le tecniche di produzione che meglio possano incrementare le competitività del prodotto. La loro strategia quindi deve tenere conto anche dell'ambiente in cui operano, per quel tanto che non può essere modificato dalle loro decisioni.

La tecnologia di punta, è stato detto, offre un'occasione eccezionale di diversificare le economie nazionali. Le imprese devono accettare questa sfida, accogliendo nei propri calcoli la realtà di una domanda interna e di una domanda esterna, che possono essere effettive o potenziali. Soddisfare la domanda è la motivazione stessa del loro produrre e la domanda è sempre più differenziata. Non si chiedono mai automobili, ma un tipo di automobile, mai frigoriferi, ma un tipo di frigorifero.

I teorici si sono resi sempre più conto, come si è visto, della necessità di introdurre la domanda nell'analisi; ma chi ha voluto farlo inserendola nella Heckscher-Ohlin si è scontrato con le difficoltà di un modello puramente di scambio. Gli economisti che hanno costatato la realtà di un'interazione di domanda e offerta, così palese nella teoria dinamizzata dei costi comparati, hanno sentito il bisogno di ricercare una spiegazione diversa.

L'interazione della domanda e offerta infatti opera nella dinamica. Nel passaggio dalla statica alla dinamica dobbiamo trasformare anche le ipotesi base del modello, per farlo atto a includere l'accettazione di una realtà che muta. Se la libera concorrenza, il costo costante, l'immobilità dei fattori potevano essere accettati nella statica, nella dinamica la loro trasformazione è nell'ordine stesso delle cose: la libera concorrenza lascia il posto alla concorrenza monopolistica e quindi alla differenziazione del prodotto, il costo costante alla realtà dei costi crescenti e costi decrescenti, mentre l'immobilità assoluta dei fattori si trasforma in relativa. Si possono anche accogliere le economie di scala, per quanto esse siano meno importanti in presen-

za di una forte differenziazione del prodotto. In realtà la differenziazione potrebbe sussistere solo nell'ultima fase del processo produttivo ed essere rilevanti nelle altre le economie di scala. Inoltre, grazie alla dinamica del processo di produzione, variano i divari nei costi delle merci e quindi nei prezzi di mercato.

La specializzazione è importante in vista dello scambio che deve svolgersi a vantaggio di entrambe le parti. Qualunque sia il suo livello di sofisticazione, un prodotto incorpora nel suo prezzo tutte le circostanze che hanno partecipato alla sua formazione, gonfiando i costi di produzione. Esso sopporta a monte le conseguenze di una qualità diversa di fattori di produzione e a valle i condizionamenti di una realtà ambientale, alla quale non può sfuggire. Pertanto, la combinazione dei fattori che ne risulta è *unica* per ogni impresa, dandole un vantaggio rispetto a tutte le altre. Con ciò si fornisce, almeno mi sembra, una spiegazione adeguata alla comprensione della fase di sviluppo caratterizzata dal commercio orizzontale.

Così trasformata in senso dinamico la teoria dei costi comparati è resa atta a interpretare lo sviluppo economico attraverso il commercio estero, seguendo lo schema già presentato (v. n. 2). Sono state le correnti commerciali dei paesi maturi a promuovere lo sviluppo industriale dei paesi a economia primaria, divenuti a loro volta produttori attraverso l'importazione d'industria, prima di beni di consumo e indi di beni capitali. In questa sequenza i periodi di protezionismo stanno a dimostrare la transitoria scomparsa dei divari nei costi comparati, mentre si preparano le condizioni per il rafforzarsi dell'industria e la ripresa dei traffici in senso inverso. Alla fase successiva e attuale del ciclo appartiene il commercio intra-industriale, che si effettua fra i paesi più industrializzati in complementarità tuttavia con il commercio verticale e inter-industriale. Svolgendosi fra sempre risorgenti tendenze protezionistiche a causa dei divari ristretti, il commercio orizzontale deve necessariamente caratterizzarsi dalla ricerca indefessa di produzioni, che possano spuntare ampi divari e quindi sicura competitività.

L'insoddisfazione relativamente al modello Heckscher-Ohlin sorge dalla constatazione della sua inadeguatezza nell'interpretare i mutamenti subiti dalla composizione dello scambio internazionale; mutamenti che si concretano in quella che è stata chiamata la *nuova divisione internazionale del lavoro*. La teoria dei costi comparati dinamizzata si presta invece a seguire le variazioni nel tempo e nello spazio di un processo evolutivo che, attraverso il commercio, collega in stretta interdipendenza paesi a diversa fase di sviluppo.

L'interpretazione della realtà ha reso necessario l'abbandono di ipotesi proprie dell'economia statica senza compromettere la validità dello schema originale. Si è compiuta l'operazione nell'intento così bene espresso da Fr.

Perroux (1984) « C'est une autre façon de dire que personne ne peut indéfiniment faire accepter une théorie de fonctionnement général qui *détruit* la réalité au lieu de la schématiser pour la rendre intelligible ».

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- BAGIOTTI T., *Il Profitto. Fondamento e destino di una discussa categoria economica*, Padova: Cedam, 1965.
- , *Corso di Economia*, Padova: Cedam, 1977.
- BARKER H. P., « Home and Export Trade », *Economic Journal*, June 1951, 61, 276-78.
- , « The Variety Hypothesis as an Explanation of International Trade », *Institute for International Economic Studies*, University of Stockholm, Seminar Paper n. 157, 1974.
- , « International Trade and Economic Growth: An Alternative to the Neoclassic Approach », *Cambridge Journal of Economics*, 1/1977, 153-72.
- BASEVI G., « Domestic Demand and Ability to Export », *Journal of Political Economy*, March-April 1970, 78, 330-37.
- , « On Domestic Demand and Ability to Export: An Additional Comment », *Journal of Political Economy*, May-June 1971, 79, 673-74.
- BHAGWATI J. N., « La teoria pura del commercio internazionale », in F. Caffè (a cura di), *Il pensiero economico contemporaneo*, vol. II, Milano: Franco Angeli, 1969.
- , « Comment » (to Johnson H.G.), in R. Vernon, ed., *The Technology Factor in International Trade*, 1970, 22-24.
- BLATTNER N., « Domestic Competition Foreign Trade: The Case of the Excess Capacity Barrier to Entry », *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 1973, 33, 403-12.
- CAMAGNI R. (a cura di), « Il commercio orizzontale. Stato della teoria e verifiche empiriche », Collana *Studi e Ricerche*, vol. 1, Padova: CLEUP, 1981.
- , TIBERI P., « Il commercio orizzontale rivisitato: una interpretazione stocastica inter-regionale », in R. Camagni (a cura di), *Il commercio orizzontale. Stato della teoria e verifiche empiriche*, Collana *Studi e Ricerche*, vol. 1, Padova: CLEUP, 1981.
- CORDEN W. M., *Recent Developments in the Theory of International Trade*, Princeton: International Finance Section, Princeton University, 1965.
- , « Intra-Industry Trade and Factor Proportions Theory », in H. Giersch, ed., *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Tübingen: J.C.B. Mohr, 1979.
- D'ALAURO O., « Commercio internazionale e concorrenza monopolistica », *Economia Internazionale*, ottobre-dicembre 1949, 2, 876-905.
- DEL PUNTA V., « I trasferimenti di capitale alla luce della teoria pura degli scambi internazionali », in Ml. Manfredini Gasparetto (a cura di), *Saggi di economia nell'attualità di Marco Fanno*, Padova: Cedam, 1982.

- DRÈZE J., « Quelques réflexions sereines sur l'adaptation de l'industrie belge au Marché Commun », *Comptes rendus des travaux de la Société Royale d'Economie Politique de Belgique*, 1960.
- DUCROS B., « La revision de la théorie de l'avantage comparatif », in Ml. Manfredini Gasparetto (a cura di), *Saggi di economia nell'attualità di Marco Fanno*, Padova: Cedam, 1982.
- FANNO M., « Il regime delle terre nelle colonie moderne », *Archivio Giuridico*, II, fasc. 3 e III, fasc. 1, 2, 3, Pisa, 1905.
- , *L'espansione commerciale e coloniale degli Stati Moderni*, Torino, 1906.
- , *La teoria economica della colonizzazione*, Torino: Einaudi, 1952.
- FRANKEL H., « The Industrialization of Agricultural Countries », *The Economic Journal*, June-September 1943, 53, 188-201.
- FORD J. L., *The Ohlin-Heckscher Theory of the Basis and Effects of Commodity Trade*, Bombay: Asia Publishing House, 1965.
- GRUBEL H. G., « Intra-Industry Specialization and the Pattern of Trade », *Canadian Journal of Economics*, August 1967, 374-88.
- HUFBAUER G. C., « The Impact of National Characteristics and Technology on the Commodity Composition of Trade in Manufactured Goods » in R. Vernon, ed., *The Technology Factor in International Trade*, New York: N.B.E.R., 1970.
- and CHILAS J. G., « Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequences », in Giersch, ed., *The International Division of Labour Problems and Perspectives*, Tübingen: J.C.B. Mohr, 1974.
- ISTITUTO PER GLI STUDI INTERNAZIONALI, Convegno su « Il problema della distribuzione delle materie prime » (Milano 15 17 Ottobre 1936), Relazioni dei proff. G. Mortara, L. Lenti, G. Demaria, G. Balella, G. Borgatta, M. Fanno e G. U. Papi, *Giornale degli Economisti*, novembre 1936, 76, 745-834.
- JOHNSON H. G., « Comparative Cost and Commercial Policy Theory for a Developing World Economy » in *Wicksell Lectures*, Stockholm: Almqvist and Wiksell, 1968.
- , « The Theory of International Trade », in P. A. Samuelson, ed., *International Economic Relations*, London: Macmillan, 1969.
- KRAVIS J. B., « Availability and Other Influences on the Commodity Composition of Trade », *Journal of Political Economy*, April 1956, 64, 143-55.
- KRUGMAN P. R., « Intra-Industry Specialization and the Gain from Trade », *Journal of Political Economy*, October 1981, 89, 959-73.
- LANCASTER K., « A New Approach to Consumer Theory », *Journal of Political Economy*, February 1966, 74, 132-57.
- LASSUDRIE-DUCHÊNE B., « La demande de différence et l'échange international », *Economies et Sociétés, Collana Relations Economiques Internationales*, 1971.
- , « La loi des proportions de facteurs et le régime de concurrence monopolistique », *Economie Appliquée*, 1972, 25, 15-24.
- LINDER S. B., « An Essay on Trade and Transformation », Stockholm Handelshögskolan, 1961.

- MANFREDINI GASPARETTO Ml. « La teoria economica della colonizzazione », in T. Baglioni (a cura di), *Studi in onore di Marco Fanno*, vol. I: Ricerche di metodologia e di teoria economica, Padova: Cedam, 1965.
- , « Il vantaggio comparato potenziale e la dottrina dell'aiuto esterno allo sviluppo », *Annali della Facoltà di Economia e Commercio*, Università di Padova, Serie I, vol. V, 1974, 205-302.
- , « Il vantaggio comparato potenziale come principio-guida del processo di sviluppo », *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, giugno 1973, 20, 546-65.
- , « The Structural Changes According to a Dynamic Theory of Potential Comparative Advantage », in *Economic Integration: Concepts Theories and Problems*, Budapest: Akadémiai Kiadó, 1977, 67-75.
- , « L'importance prépondérante de la qualité du travail dans le commerce international et l'avantage comparatif potentiel », paper presentato al IV° Congresso Internazionale dell'I.E.A., Città del Messico 1-3 agosto 1980. *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, gennaio-febbraio 1981, 28, 52-60.
- (a cura di), *Saggi di economia nell'attualità di Marco Fanno*, Padova: Cedam, 1982.
- MAINWARING L., « Prezzi relativi e livellamento dei 'prezzi dei fattori' in un modello con beni capitali eterogenei », in I. Steedman, ed., *Saggi sulla teoria del commercio internazionale*, Venezia: Marsilio Editori, 1977.
- MELVIN J. R. - WARNER R. D., « Monopoly and the Theory of International Trade », *Journal of International Economics*, May 1973, 3, 117-35.
- OHLIN B., *Interregional and International Trade*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1967 (1° ed. 1933).
- ONIDA F., « Commercio orizzontale, specializzazione e despecializzazione: una sfida aperta per la teoria dei costi comparati », in R. Camagni (a cura di), *Il commercio orizzontale. Stato della teoria e verifiche empiriche*, Collana *Studi e Ricerche*, n. 1, Padova: CLEUP, 1981.
- PARRINELLO S., « Introduzione a una teoria neoricardiana del commercio internazionale », *Studi economici*, maggio-giugno 1970, 267-321.
- , « Distribuzione, sviluppo e commercio internazionale », *Economia Internazionale*, maggio 1973, 26, 197-220.
- PERROUX F., « Financement instable et grandes innovations », in *Finance Production et déséquilibre de l'économie mondiale*, Grenoble: Presses Universitaires, Cahiers de l'I.S.M.E.A., n. 26, 1984.
- POSNER M. V., « International Trade and Technical Change », *Oxford Economic Papers*, October 1961, 13, 323-41.
- RICARDO D., *Sui principi dell'economia politica della tassazione*, Milano: ISEDI, 1976.
- ROBERTSON D. H., « The Future of International Trade », *The Economic Journal*, March 1938, 48, 1-14.
- ROBINSON R., « Factor Proportions and Comparative Advantage », *Quarterly Journal of Economics*, May 1956, 70, 169-92, August 1956, 70, 346-363.

- ROCCAS M., *Nuove teorie del commercio internazionale*, Milano: Etas Libri, 1975.
- ROSSINI G., « Il commercio intra-industriale: considerazioni sulla specializzazione internazionale dei paesi industrializzati », *Moneta e credito*, 3/1983, 36, 291-309.
- , « Intraindustry Trade and Tariffs: New Wave or Old Fashion », *Economia Internazionale*, 37, 1984, 130-48.
- SAMUELSON P.A., « The Theory of International Trade », in P.A. Samuelson, ed., *International Economic Relations*, London: Macmillan, 1969, 55-65.
- STEEDMAN I. (a cura di), *Saggi sulla teoria del commercio internazionale*, Venezia: Marsilio Editori, 1977.
- VONA S., « Teorie degli scambi internazionali e commercio orizzontale: alcuni sviluppi recenti », in R. Camagni (a cura di), *Il commercio orizzontale. Stato della teoria e verifiche empiriche*, Collana Studi e Ricerche, vol. 1, Padova: CLEUP, 1981.
- VERNON R., « International Investment and International Trade in the Product Cycle », *Quarterly Journal of Economics*, May 1966, 80, 190-207.
- WEILLER J., « La 'legge dei costi comparati' e la dislocazione degli scambi internazionali », *Economia Internazionale*, aprile-giugno 1949, 2, 340-52.

INTRA-INDUSTRIAL TRADE AND THE DYNAMIC THEORY OF COMPARATIVE COSTS

A reading of Ricardo and Fanno's Theory of Colonization provides support for making the principle of comparative costs dynamic. Alternative theories seek the most relevant aspects of international trade, but they fail to follow the process by which trade determines the development of the systems. On the other hand, the dynamic theory of comparative costs explains every phase of structural transformation characterized by the presence of inter-industrial or intra-industrial vertical trade. The various forms of trade coexist in every system. In mature economies, the trade between the most industrialized countries is predominantly intra-industrial. Ricardo's theory is a theory of production costs and its central proposition explains the choice of output that will maximize returns. The search for ever greater efficiency leading to still more intense competition in ever widening international markets is to be explained by applying Schumpeter's theory of innovation to the theory of comparative costs. The result is an account of intra-industrial trade where supply and demand are diversified.

FROM SAY'S LAW TO SUPPLY-SIDE ECONOMICS

by

JOSEPH A. MARTELLARO *

That we, as mortal beings, are all dead in the long run is hardly a debatable issue. But, long accepted economic theories – the products of mortal man's mind – never die; like old soldiers, they just fade away. During periods of economic growth and plenty, the theory in practice at the time tends to become institutionalized, even sanctified by some. Therefore, at best, it may be modified, refined, and elaborated but not replaced. Almost invariably, a major change in economic thinking seems to come only as a result of economic, political, or social crises.

The purpose of this paper is to briefly trace the evolution of economic thought from John Baptiste Say's Law of Markets, to that of John Maynard Keynes, and then to Supply-Side Economics. The latter is a body of economic thought not lacking in supporters well known in – and outside – public office¹. In addition, this article addresses itself to the impact of Keynesian theory on the American economy, especially during the 1930s, and some of the reasons for its recent replacement by Supply-Side Economics. Finally, the author presents a birdseye view of the rationale behind Supply-Side Economics plus a brief assessment of its success since its inception.

Say's Law

John Baptiste Say (1767-1832) is viewed not only as the founder and the most eminent member of the French Classical School, but he is also considered as the best known of Adam Smith's disciples on the continent of

* Department of Economics, Northern Illinois University, DeKalb, Ill.

¹ Among them are Dr. Martin C. Anderson, Professor Michael J. Boskin, Professor Martin Feldstein, Congressman Jack Kemp, Professor Arthur B. Laffer, Professor Robert Mundel, Treasury Secretary Donald T. Regan, Professor Paul C. Roberts, Professor Thomas Sowell, Dr. David Stockman, Economic Consultant Norman Ture, and of course President Ronald W. Reagan.

Europe. In his famous treatise, Say (1827) not only expanded and improved on Smith's *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, but he also popularized his own ideas.

By dividing his book in three parts (the production, distribution, and consumption of wealth), Say established a paradigm of organization which was to be followed by most writers of economic principles books for several generations. At the outset of his work, Say laid down three principal tenets related to consumption, distribution, and production which are integral to Say's Law.

1. In point of fact, wealth can only exist where there are things possessed of real and intrinsic value.
2. Production is the creation, not of matter, but of utility. It is not to be measured by the length, the bulk, or the weight of the product, but the utility it presents.
3. ... there is no production of wealth, without a creation, or augmentation of utility².

Whether growth is slowed or even halted by insufficient demand or by insufficient supply has long been a central issue of growth theories³. Say, like Adam Smith and David Ricardo, considered supply as the crucial factor; therefore, they concentrated on output, or supply, which results from capital formation. According to Say, demand would always march to the cadence set by supply:

It is worthwhile to remark, that a product is no sooner created, than, from that instant, affords a market for other products to the full extent of its value ... Thus, the mere circumstance of the creation of one product immediately opens a vent for other products⁴.

In short, because supply creates its own demand, an ultimate balance between aggregate output and effective demand is inevitable. In passing, it is worthy to add that Lord Lauderdale (James Maitland), Karl Marx, and Thomas R. Malthus focused on demand. All three considered underconsumption as the problem of insufficient growth. In effect, Maitland, Malthus, and Marx – contrary to Ricardo, Smith, and Say – held that demand creates its own supply.

Like his contemporaries, Say appreciated the need for money, but he

² Selected passages drawn verbatim from SAY (1827, pp. 1-3).

³ HERRICK and KINDLEBERGER (1983, pp. 27-28).

⁴ SAY (1827, ch. XV entitled «Of the Vent or Demand for Products», p. 78).

assigned to money a special function, namely that it served as a vehicle of exchange between sundry goods and services produced. Consequently, he held that money is not coveted for its own sake but because of the vehicular role it serves. As stated earlier, Say argued that a serious and continuing shortage of purchasing power cannot exist in an economy, because production always generates sufficient income to purchase other production. Moreover and contrary to Malthusian thinking, neither can a glut of the market occur, for Say viewed the existence of surpluses as being only a temporary situation. Should goods go unsold, their selling price necessarily falls, thus allowing the market to clear.

Say went on to say that in the event surpluses exist because of decreasing consumption, impliedly the propensity to save must be rising. However, increased savings is no reason for alarm, for according to the classicalists, increased savings tend to drive interest rates downward, thus stimulating an amount of investment equal to saving. Finally, because cyclical variations trigger a process of wage adjustments, a state of full employment would be sustained⁵. The extent to which Say's Law relates to Supply-Side Economics will be evident later in this paper, when Supply-Side Economics is considered. At this juncture, it is preferable to direct our attention toward the Keynesian income expenditure analytical framework which so successfully refuted much of Classical Economics.

The Demise of Say's Law

Since the Industrial Revolution, market economies have been haunted by the spectre of large numbers of laborers who – though able and willing to work – are unable to find employment. The extent of the problem has varied from recession to recession⁶. However, the most serious unemployment (not only in the USA but also in other industrialized nations) came during the Great Depression of the 1930s. By 1934, some 12,830,000, or 25.2 percent, of the American labor force were unemployed. The deep world-wide depression and its concomitant chronic unemployment proved to be a socio-economic crisis of sufficient magnitude as to give cause to challenge the Classical Economics which theretofore had dominated economic

⁵ Among the many writings on Say's Law are: HUTT (1974), TEILHAC (1927), and SOWELL (1972).

⁶ The Bureau of the Census sets unemployment in the USA in the Year 1900 at 5.0 percent, 5.9 percent in 1910, 5.2 percent in 1920, and 8.9 percent in 1930. See U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE BUREAU OF THE CENSUS (1975, p. 126).

thought. Say's Law did not escape scrutiny; its eventual demise is primarily attributable to the economic thinking of John Maynard Keynes, the architect of National Income policies. His meticulously done critique of classical doctrine and his new set of economic principles dealing with employment, income, and production revolutionized economics.

The Keynesian Revolution

During the first three decades of the current century, no individual in the whole of economic literature has caused as much furor in economic policy as has John Maynard Keynes. In the striking of fire, perhaps only Marx equalled Keynes. The sum total of Keynesian theoretical economics is contained in two major works: *A Treatise on Money* (Keynes, 1930) and *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (Keynes, 1936)⁷. Each in its own way aimed at (1) identifying the causes of unemployment and (2) formulating corrective and remedial courses of action, i.e., public policy. Besides the problem of unemployment, Keynes was concerned with inflation, investment, and savings. Also worthy of mention is that economic growth — a subject which had not received much attention since Alfred Marshall's thorough discussion of economies of scale and Joseph A. Schumpeter's attention to growth as the result of entrepreneurship and technology — emerged as a by-product of the Keynesian Revolution. Economic growth has continued to be a focus of attention since then.

Keynes attacked classical economics on several fronts. First, by demonstrating that equilibrium can exist at full employment, during a time of severe unemployment, or somewhere betwixt the two, he put to rest the assumption of full employment equilibrium which had been made by the classical economists. Second, he rather handily dismissed the superficial role that Say assigned to money by showing that money *per se* did have utility, for money in itself might well be desired for several purposes: precautionary, speculative, and/or transactional. Third, his income-expenditure analysis — macro in nature rather than micro — challenged Say's Law by pointing up the importance of effective demand. Fourth, Keynes suggested that over-saving was often the cause of cyclical downturns, and he contradicted the

⁷ *A Treatise on Money* comes in two volumes. Keynes' *The General Theory of Employment, Interest and Money* has been acclaimed as the most important addition to economic literature since Alfred Marshall published his *Principles*. A number of excellent guides to Keynes have been published; among the standards are DILLARD (1948) and HANSEN (1953). For a brief but very lucid work, see WRIGHT, (1964). One of several good biographies of Keynes is HESSON's (1984).

classical assumption that any given amount of savings would necessarily be matched by investment⁸.

Therefore, whereas traditional economics had emphasized individual wants and transactions, Keynesian theory was principally concerned with the collective behavior of consumers and investors. Moreover, he saw government playing a crucial role in maintaining a desirable level of equilibrium. In effect Keynes rewrote the right side of the Fisher equation; PT was reduced to its expenditure components of $C + I + G$.

Keynesian Theory Applied in the USA

The desperation of the 1930s compelled industrial nations to search beyond Classical Economics in order to revive their sagging economies. Next to his native land, Keynes left deepest imprint upon the United States. Although late in his administration, President Herbert Hoover deviated from a number of well entrenched laissez-faire policies, his administration was attempting to do too little too late. At best, President Hoover's eleven-hour efforts to cope with the nation's economic calamity provided a foundation for his successor, Franklin D. Roosevelt, to build upon. Probably one of FDR's many strengths was his willingness to experiment with untried methods; however, this author hastens to add that the social and political trauma which had gripped the nation made it imperative that the administration act. The Net National Product figures of the United States for the years 1929 and 1933 revealed the seriousness of the depression. The NNP for the year 1929 equalled \$ 96 billion; NNP plummeted to \$ 64 billion in 1933 (expressed in 1929 dollars).

Until Keynes, the theory that stagnation was the result of underconsumption was lukewarmly accepted in the USA. Another Englishman, John A. Hobson, had developed apart from Keynes his own underconsumption analysis of economic stagnation. However, with the exception of a limited number of individuals, such as the economist William T. Foster, Hobson received little attention in America. It was Keynes, *Treatise on Money* with its rigorous logic, incisiveness, and brilliance which attracted converts to the

⁸ The Great Depression clearly demonstrated that monetary policy is quite impotent as a means of bringing aggregate savings and aggregate investment into balance during such deep crises. During the crises, the Federal Reserve deliberately drove interest rates on short-term government bonds down to a meagre one-tenth of 1 percent. Despite that action the FED was unsuccessful in stimulating spending for equipment, inventories, and plant capacity. The savings and investment cleavage stubbornly persisted.

side of the underconsumptionists. To America, Keynes had this to say in 1932, "This is not a crisis of poverty but a crisis of abundance"⁹.

Franklin Delano Roosevelt was inaugurated on March 4, 1933. Overwhelmed by the magnitude of the Great Depression and dominated by the dynamic FDR, Congress gave the newly installed President a free hand, thereby surrendering to him much of its legislative power¹⁰.

On the whole, the New Deal policies were in keeping with income-expenditure analysis. In the Keynesian spirit, FDR was convinced that in times of economic crises it was the government's responsibility to lift the economy.

In the mind of the strong willed FDR, his mission was clear. Through the use of fiscal and monetary policy, his administration would aim at halting and reversing the downward spiral of income, prices, production, profits, and employment – the latter down from 51 to 38 million by 1934. President Roosevelt subscribed to the idea that government intervention in the form of public works projects and deficit spending was essential to generate buying power in order to close the "demand gap". Moreover, greater profits and increased employment in private industry would result from greater production. For the purpose of this paper, it would be going too far afield to delve deeply into myriad economic policies and projects which were adopted by the FDR Administration during his first four years of office. Suffice it to point at some of the major policies and projects which found their roots in or were compatible with Keynesian economic theory.

Within a few months of FDR's inauguration, the "blue eagle" which symbolized the National Recovery Act (enacted June 16, 1933), went on display throughout the country; in government offices, on the windows of homes, in stores, in factories, and even in schools¹¹. During one of his earlier "fireside chats", FDR explained the NRA to his radio audience:

I have no faith in "cure-alls", but I believe we can greatly influence economic forces. I have no sympathy with the professional economists who insist that things must run their course and that human agencies can have no influence on economic ills (Alsop, 1982, p. 123).

⁹ In this paragraph, the writer has generously drawn from SCHLESINGER, Jr. (1957, pp. 188-89) including the quotation of Keynes.

¹⁰ During the famous "hundred days", March 9 to June 16, 1933, under FDR's guidance and by his urging, the Congress made far more legislative decisions than those made in any previous session of the Congress.

¹¹ Because of its major provisions, the United States Supreme Court declared the NRA unconstitutional in June 1, 1936, almost three years after its enactment.

Clearly, the President's pronouncement was (1) a rejection of the classicalists' view that cyclical downturns were but periods of economic readjustment and (2) it unequivocally committed the administration to a policy of government intervention in the economy.

The national program for economic recovery was administered by the National Recovery Administration, headed by General Hugh S. Johnson. The NRA's purposes were several: First, it sought to put an end to wasteful competition. Second and related to the first, the NRA encouraged cooperation between business and labor to keep prices from falling. Third, the administration sought to reduce working hours and increase wages throughout the business sector. Fourth, the NRA called for better marketing, or selling practices, and stricter control over selling prices.

The NRA was but one of numerous New Deal measures passed by Congress, which, as a battery of projects, came to be dubbed the "FDR Alphabet Soup". Among the better known New Deal programs were the Agricultural Administrative Act (AAA), Civilian Conservation Corps (CCC), Civil Works Administration (CWA), Federal Emergency Relief Administration (FERA), FHA (Federal Housing Authority), Public Works Administration (PWA), and Works Project Administration (WPA). All of these agencies were established between 1933 and 1935¹². These and other New Deal agencies accounted for considerable direct and indirect injections into the income stream, causing a gradual but general rise in demand. As an example, during its entire existence (1933-42), the PWA paid more than \$ 1.5 billion in wages to those it employed in projects. Furthermore, from 1933-37 inclusively, the PWA accounted for 80 percent of all public construction (Hailstones, 1982, p. 57).

Several steps were taken to stimulate demand for American-made goods in foreign markets. In 1933, the Congress raised the buying price of gold from \$ 21 to \$ 35 an ounce. With the exception of supplies for dental work and for jewelry, all gold was called in by the United States Government. Prior to this action by the USA, some 40 nations had already gone off the gold standard.

To further rebuild its shrunken markets abroad, the USA established the Export-Import Bank in 1934. By providing short-term credit to exporters, it was hoped that an expansion of exports would occur, which would help bring about economic recovery. Interestingly enough, the Bank was originally established for the purpose of financing exports to the USSR;

¹² For a brief but informative description of the USA economy in the 1930s, this author has found profitable HAILSTONES (1982, pp. 51-67) among other sources. As the title suggests, the book is also a guide to Supply-Side Economics.

however, credits were never extended to the USSR, because the two nations failed to resolve the issue of old debts owed to the USA by the USSR. Although the accomplishments of the Bank were modest during the 1930s, it did come to play an important role in the post-WWII years.

When he took office, Franklin D. Roosevelt inherited an economy characterized by mass unemployment, underconsumption, and over investment. Compounding the grievous situation was an emotionally depressed people. Among scholars of the New Deal Era, the majority look favorably upon the liberal economic policies of the FDR Administration; however, a sizeable minority do question the extent to which the New Deal was successful. Critics point to the national deficits which, although begun in 1931, persisted throughout the balance of the 1930s. Moreover, the national debt ballooned during the decade from \$ 16.8 billion in 1931 to \$ 48.2 billion in 1940. Also, unemployment did not fall below 10 percent until 1941, and not until well into World War II did unemployment drop below 5 percent (in 1942 when it equalled 4.7 percent)¹³. Furthermore, critics often point to the sluggish growth rate of the 1930s. Yet, there are those, such as Michael Stewart, who have argued that despite FDR's New Deal policies Keynesian techniques *had not really been tried* in the USA until two decades later. Stewart (1967, p. 239) opines that not until the John F. Kennedy Administration did Keynesian techniques come into being when:¹⁴

... government-financed services to exporters were improved, tax credits were given toward investment expenditure, and depreciation allowances were liberalized ... federal government spending was speeded up; and there was a cut in income tax to boost consumption.

What was then hailed as the "New Economics" was carried on by the Lyndon B. Johnson Administration. Abandonment of the "New Economics" policies was expected by many, when the 1968 Election brought the conservative Richard M. Nixon into office who – after his first year of service – could point to the first budget surplus since 1960, a \$ 3.2 billion surplus. However, the 1970-71 recession required a revision in fiscal strategy for 1971 and 1972; deficits for those two years amounted to \$ 23 billion and \$ 23.4 billion respectively¹⁵. President Nixon's change in economic policies compelled him to admit in late 1971: "I am a Keynesian"¹⁶. Indeed, with

¹³ U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF THE CENSUS, (1975, p. 126).

¹⁴ Italics are not of this author; they appeared in Stewart's original text.

¹⁵ COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (1984, p. 306).

¹⁶ DORNBUSCH and FISHER (1984, p. 538).

those words, it appeared that Keynesian Economics had gained a permanent foothold in the United States.

Supply-Side Economics

Supply-Side Economics, or "Reaganomics", as some people prefer to call it, means different things to different people. Some have called it "voodoo economics"; others view it as a resurrection of Say's Law of Markets. The former ought to be accepted for what it was; political rhetoric, and the latter is probably simplistic. Critics and advocates alike generally go beyond merely equating Say's Law to Reaganomics. Stephen Rousseas, a critic of Reaganomics, considers the Classical Supply-Side School but one of three groups which compose the whole of Reaganomics. The Old Guard Economic Policy Board and the Monetarist Supply-Side School are the other two factions (Rousseas, 1982, p. 18, 20-21). Rousseas describes Supply-Side Economics as essentially being "a theory of growth, taxation, and fiscal policy which, if realized on its terms, renders moot the divisive problem of redistribution. Supply-side economics is capitalism writ large" (Rousseas, 1982, p. 23).

Professor Arthur Laffer, one of the leading proponents of Supply-Side Economics, defines the theory as follows¹⁷:

Supply-side economics is little more than a label for standard neo-classical economics. In layman's terms supply-side economics provides a framework of analysis which relies on personal and private incentives. When incentives change, people's behavior changes in response. People are attracted by positive incentives and repelled by the negative. *The role of government in such a framework is carried out by the ability of government to alter incentives and thereby affect society's behavior.*

The effects which taxation may have on a society's incentive is well illustrated by the "Laffer Curve". According to Laffer, "There are always two tax rates that yield the same revenue"¹⁸. Figure 1 illustrates the Laffer Curve. Tax rates are expressed on the ordinate, government revenues on the x axis. On the upper, negatively sloped reaches, a cut in the tax rate, from t_4 to t_3 , results in disproportionally greater increases in government yields. On the negatively sloped portion of the curve e_1 , the tax elasticity is greater than

¹⁷ CANTO, JOINES and LAFFER (1983, p. XV). Italics added by this author.

¹⁸ LAFFER and SEYMOUR, (1979). The quotation is drawn from Jude Wanniski's chapter entitled "Taxes, Revenues, and the Laffer Curve". Besides explaining the concept of the Laffer Curve, Wanniski describes its application to American economic and political history.

THE LAFFER CURVE

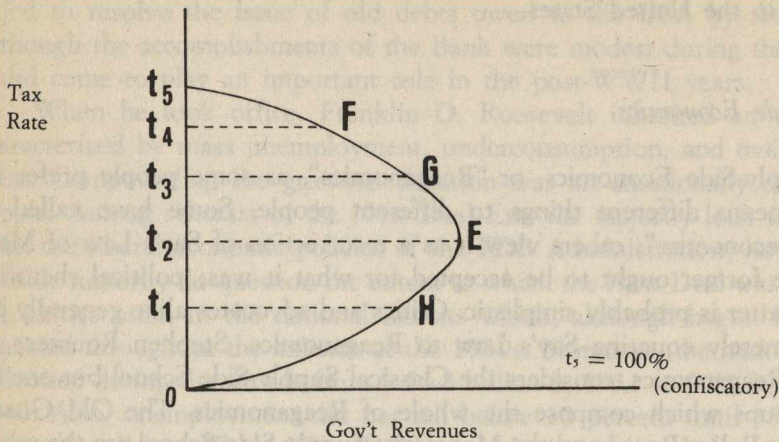


FIGURE 1.

1; therefore, tax cuts will result in greater government tax yields, as we progressively move down to point E on the curve. Believing that tax rates were too high, it was this rationale which considerably influenced the Reagan Administration to seek and get legislation reducing federal income tax rates.

On the positively sloped portion of the curve, $e_t < 1$, an increase in the tax rate – say from t_1 to t_2 – will also result in greater amounts of total tax receipts. Clearly then, the ideal is to cut taxes on the negatively sloped portion of the curve – or raise them on the positive portion of the curve so as to reach Point E, for at t_2 government revenues are maximized without destroying the incentive of income earners.

Although Supply-Siders will, contrary to Keynes, argue that a tax policy based upon the foregoing creates incentives for all, most Supply-Siders if not all contend, like Michael Evans, that corporate tax cuts have a far greater favorable impact on the economy than an equivalent cut in personal income taxes. By summarizing this position of the Supply-Siders, Evans also provides some insight to numerous benefits, including some positive incentive effects, which result from corporate tax cuts¹⁹.

1. A reduction in tax rates increases the incentives of individuals to save by

¹⁹ See EVANS (1980, p. 19). Also see HAILESTONES (1982, pp. 113-14). Of interest to the reader may also be EVANS (1983).

raising the rate of return on assets held by individuals. This higher savings leads to lower interest rates and higher investment.

2. Corporate tax rate cuts or similar measures, such as increasing the investment tax credit or liberalizing depreciation allowances, improve investment directly by increasing the average after-tax rate of return.

3. Higher investment leads to an increase in productivity, which means that more goods and services can be produced per unit of input. As a result, unit costs do not rise as fast and inflation grows more slowly.

4. The transfer of resources from the public to the private sector increases the overall growth rate in productivity, since productivity gains in the public sector are small or nonexistent.

5. The faster growth in productivity provides the needed capacity to produce additional goods and services demanded because of the tax cut, thus leading to balanced growth without bottlenecks or shortages.

6. Lower tax rates result in more modest demands for wage increases, since real income has risen by virtue of the tax cut and workers do not suffer a loss or real income by moving into higher tax brackets.

7. Lower inflation leads to an increase in real disposable income, and hence a rise in consumption, output, and employment.

8. Lower tax rates improve work effort, resulting in an increase in the quality and quantity of work. This in turn raises productive capacity still further, thereby contributing to the slowdown in the rate of inflation.

9. The lower rate of inflation causes an increase in net exports, which strengthens the value of the dollar. This leads to further reductions in the rate of inflation because imported goods decline rather than advance in price.

10. The increase in capacity also permits the production of more goods for export as well as domestic consumption, thereby providing additional strength for the dollar and less imported inflation.

In the light of the immediately preceding paragraphs, one may well argue that Supply-Side Economics reaches beyond the basic conceptions of Say's Law. There are other aspects Supply-Siders consider important; a return to the work ethic (implied in the foregoing), less government regulation and bureaucracy, and savings incentives for households (such as Individual Retirement Accounts) are a part and parcel to the ideology. In short, Supply-Side economists place considerable importance on provoking positive incentive effects through government economic policy²⁰.

²⁰ Stephen Rousseas does not agree, he contends, that Supply-Side Economics, stripped of the Laffer Curve, leaves very little, for it is the Laffer Curve which tenuously "glues" the ideology together (ROUSSEAS, 1982, p. 23).

The Suspension of Keynesian Economics

The failure of FDR's New Deal policies to bring complete economic recovery in the United States cannot be fully charged to Keynesian Economics. Rudiger Dornbusch and Stanley Fisher appear to be in agreement with Michael Stewart's contention that Keynesian techniques were not really tried until the 1960s, i.e. during the administrations of Presidents John F. Kennedy and Lyndon B. Johnson when considerable reliance was placed on programs and policies shaped by Keynesian economists within the administration²¹.

The departure, or at least suspension, of Keynesian Economics is accountable to several factors. The sixties were rather robust years, with the exception of a mild recession early in the decade. With the exception of 1961, when the unemployment rate rose to 6.7 percent, unemployment remained below 5.7 percent. During the period of 1965 to 1969, unemployment ranged from 3.5 to 4.5 percent. The average annual growth of real Gross National Product was a respectable 4.7 percent from 1961 to 1965 and 3.2 percent from 1966 to 1970²².

The 1970s witnessed developments which compelled government officials and economists to search for new cures for economic ills. Although the 1960s were marked by a few short-lived downturns, the decade which followed suffered at least three recessions. Despite the economic impetus one might expect from the Vietnam War and President Johnson's Great Society, the average annual growth rates in real GDP measured 3.1 percent and 3.4 percent for the periods of 1971-75 and 1976-80 respectively²³. In 1980, it tumbled to 1.2 percent. During the seventies, unemployment ranged from 4.9 percent (1970 and 1973) to 8.5 percent (1975). In eight of the nine years, the unemployment rate equalled or exceeded 5.6 percent²⁴. Furthermore, of eight western industrial nations (Japan included), only Canada experienced a higher rate of unemployment than the USA. Moreover, from 1973 to 1979 inclusively, among the same eight nations, only Great Britain ranked below the USA's average annual productivity rate of 1.4 percent²⁵.

Still other indicators were symptomatic of an unhealthy economy. The prime interest rate topped 20 percent by 1980, while the rate of inflation

²¹ See DORNBUSCH and FISHER (1984, p. 576).

²² COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (1984, p. 341).

²³ COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (1984, p. 341).

²⁴ COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS (1981, p. 269).

²⁵ SCHNITZER and NORDYKE (1983, p. 116).

moved upward (13.3 percent in 1979). Households suffered a decline in purchasing power, and the energy crises brought on by war and political tensions in the Middle East resulted in the crude oil shortages of 1973-74 and 1978-79. Further compounding inflation was the precipitous increase in the price of oil per barrel, from \$ 2.10 in 1973 to \$ 26.00 by 1980. In short, stagflation, which until the 1970s had been an unexperienced phenomenon, raised its ugly head. In a very significant way, stagflation changed the arena in which economists were accustomed to performing, for Keynesian Economics did not address itself to solving the problem of stagflation. Demand-pull inflation was its concern ²⁶.

One other consideration. Although the New Deal may not have fully embraced Keynesian techniques, there is little question that the Keynesian approach to problem solving was generously employed during the 1960s and 1970s. However, the New Deal, New Frontier, and Great Society policies dramatically changed the American economy over a period of four decades, though the system did basically retain its free enterprise features. One may logically wonder if the mutation undergone by the American economic system – the result of the application of Keynesian fiscal and monetary policies – may have made the economic system substantially immune to additional dosages of Keynesian corrective and remedial policy injections in subsequent years. Whatever the case, the Ford and Carter Administrations found it most difficult to deal with the economic ills of the 1970s. Although a majority of economists continue to be committed to Keynesian Economics, nevertheless, its ability to solve our economic problems has been challenged in recent years, a challenge brought on by the "Economic Crises of the Seventies".

Conclusion

The crises of the 1930s and the 1970s were both followed by periods of economic reform. The Great Depression of the 1930s proved to be the catalyst which resulted in significant government intervention in the economy. Although government had always assumed a role in the American economy – even during the heyday of capitalism – its role expanded considerably from the 1930s through the 1970s. We might describe the period of 1930-80 as the years of declining *laissez-faire* in the United States. The decline of *laissez-faire* was accompanied by a deemphasis of individualism in

²⁶ For descriptions of the economic events and environment which set the stage for Supply-Side Economics, see HAILSTONES (1982, pp. 69-83) and MARTELLARO (1983).

favor of egalitarianism. And although the Protestant Ethic was being challenged prior to the 1930s, the post-WWII period witnessed a loss of support for that long held socio-economic principle.

With the advent of egalitarianism – to a significant degree transcending individualism and the work ethic – the passage of time seemed to be accompanied by progressively rising expectations of entitlements. Therefore, Supply-Side Economics might well be viewed as not only an ideology aimed at combating and remedying the stagflation of the 1970s but also as a reaction to the state egalitarianism of the post-WWII Years.

It is too early to fully assess the impact of Supply-Side Economics on America's economy, but some measure of its achievements and failures may be made at this time. Certain economic indicators as they stand at the time of this writing may be compared to January, 1981. They can be very telling.

In 1981, the civilian employment was 100,260,000; by June 1984 some 105,150,000 million individuals held jobs, an increase of 4.9 percent. However, the unemployment rate remained exactly the same as in 1981. The Reagan Administration inherited an unemployment rate of 7.5 percent, and unemployment measured 7.5 percent in June 1984.

The semi-tabular presentation below provides additional insights.

Indication	January, 1981	June, 1984	Percentage Change
Industrial Production (1967 = 100)...	151.8	162.9	7.3
Inflation Rate	11.9	4.3	– 61.6
Interest Rate (Prime)	20.1	13.0	– 35.0
Interest Rate (90-Day CDs)	17.2	11.3	– 34.3
Personal Income (per capita)	\$ 9700.00	10,550.00	8.6
Stock Market (Dow-Jones Industrial Average)	950.0 (circa)	1,200.0 (circa)	26.1
U.S. Dollar (Exchange Against 10 other major currencies, 1973 = 100)	94.5	133.0	40.5

To the above we may add that the real GNP rose 10.1 and 7.5 percent for the first and second quarters of 1984 respectively. Negative growth rates were experienced in the last quarter of 1981 (– 5.4 percent) and of lesser amounts in the first three quarters of 1982.

Besides the failure of the Administration to reduce the 7.5 percent unemployment rate, critics may point to other faults. The most obvious, and probably most serious, is long-run threat of a progressively rising budget deficit, expected to be some \$ 180 billion in 1984. The current year's deficit will be some three times greater than that of 1980. Furthermore, whereas

federal spending in 1980 accounted for 22.4 percent of GNP, in 1984 it is expected to comprise 23.5 percent of GNP. Of total federal spending, \$ 240 billion will be channeled into national defense, about \$ 80 billion more than 1981.

Given the immediately preceding considerations, one must strain to segregate the respective contributions of Supply-Side Economics and "old-fashioned" government intervention in bringing about a rather robust recovery of the American economy over the last several months. With the advantage of hindsight, a clearer picture may well emerge in the future, making it possible to better assess the effects and validity of Supply-Side Economics. Should President Reagan be reelected, Supply-Side Economics will have more convincingly proved itself if (1) the unemployment rate is driven downward to circa 5.5 percent and (2) steady progress is made to reduce the federal deficit over the next four years. Given the positive progress already made, as depicted above, Supply-Side Economics could be with us for some time.

REFERENCES

- ALSOP Joseph, *FDR. A Centenary Remembrance*, New York: The Viking Press, 1982.
- CANTO Victor, JOINES Douglas H., and LAFFER Arthur B., *Foundations of Supply-Side Economics*, New York: Academic Press, 1983.
- DILLARD Dudley, *The Economics of John Maynard Keynes: The Theory of a Monetary Economy*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1948.
- DORNBUSCH Rudiger and FISHER Stanley, *Macroeconomics*, New York: McGraw-Hill, 1984.
- EVANS Michael, « The Bankruptcy of Keynesian Econometric Models », *Challenge*, January-February 1980, 22, 13-19.
- , *The Truth About Supply-Side Economics*, New York: Basic Books, 1983.
- HAILSTONES Thomas J., *A Guide to Supply-Side Economics*, Reston, Va.: Reston Publishing Co. 1982.
- HANSEN Alvin H., *A Guide to Keynes*, New York: McGraw-Hill, 1953.
- HERRICK Bruce and KINDLEBERGER Charles P., *Economic Development*, New York: McGraw-Hill, 1983.
- HESSION Charles S., *John Maynard Keynes*, London: Collier-MacMillan, 1984.
- HUTT E.H., *A Rehabilitation of Say's Law*, Athens: Ohio University Press, 1974.
- KEYNES John Maynard, *A Treatise of Money*, London: McMillan, 1930.
- , *The General Theory of Employment, Interest and Money*, New York: Harcourt, Brace and Co., 1936.

- LAFFER Arthur B. and SEYMOUR Jan P., eds., *The Economics of the Tax Revolt*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979.
- MARTELLARO Joseph A., « Alcuni aspetti dell'economia politica americana attuale: base storica, ragioni e metodi », *Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali*, September 1983, 30, 873-85.
- ROUSSEAS Stephen, *The Political Economy of Reaganomics*, Armark: M.E. Sharpe, 1982.
- SAY Jean Baptiste, *A Treatise on Political Economy on the Production, Distribution, and Consumption of Wealth*, Philadelphia: John Grigg, 1827.
- SCHLESINGER Arthur M., Jr., *The Crisis of the Old Order*, Boston: Houghton Mifflin, 1957.
- SCHNITZER and NORDYKE, *Comparative Economic Systems*, Cincinnati: South-Western Publishing Co., 1983.
- SOWELL Thomas, *Say's Law: An Historical Analysis*, Princeton: Princeton University Press, 1972.
- STEWART Michael, *Keynes and After*, (1967), 2nd ed., Harmondsworth: Penguin Books, 1972.
- TEILHAC E., *L'oeuvre économique de Jean Baptiste Say*, Paris: F. Alcan, 1927.
- WANNISHI Jude, "Taxes, Revenues and the Laffer Curve", in Arthur B. Laffer and Jan P. Seymour, eds., *The Economics of the Tax Revolt*, New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1979, 7-12.
- WRIGHT David McCord, *The Keynesian System*, New York: Fordham University Press, 1964.
- COUNCIL OF ECONOMIC ADVISERS, *The Economic Report of the President*, Washington: U.S. Government Printing Office, 1981.
- , *Economic Report of the President*, Washington: U.S. Government Printing Office, 1984.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, Bureau of the Census, *Historical Statistics of the U.S. Colonial Times of 1970*, Part 1, Washington: U.S. Printing Office, 1975.

DALLA LEGGE DI SAY ALL'ECONOMIA DELL'OFFERTA

Questo lavoro passa in rassegna il mutamento del pensiero economico da Jean-Baptiste Say (legge dei mercati) a John Maynard Keynes fino all'economia dell'offerta. L'autore fa prevalente riferimento all'esperienza degli Stati Uniti d'America.

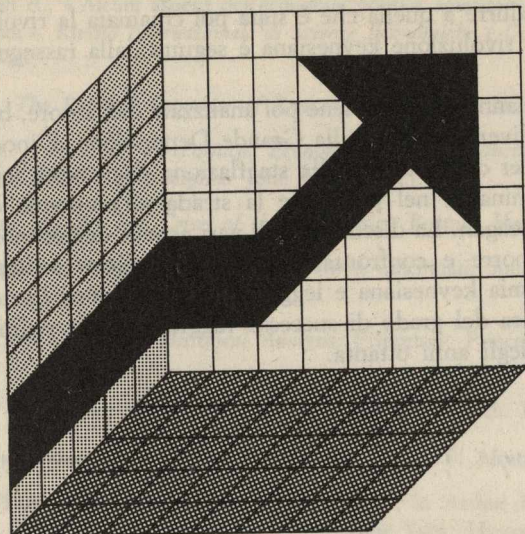
È opinione dell'autore che in un determinato periodo, se le cose vanno bene, le politiche economiche tendono ad essere accolte passivamente anche se una parte di queste viene formulata in base a costrutti teoretici antiquati, fragili o addirittura difettosi. È durante i periodi di crisi che si pensa attivamente alla ricerca di idee nuove. Quando la crisi assume proporzioni considerevoli, possono avere luogo rivoluzioni in economia.

Il lavoro parte con riferimento all'economia di J.B. Say che ha costituito la saggezza accolta dai paesi occidentali per oltre un secolo. L'analisi del testo

condurre gradualmente il lettore a contrapporre e confrontare la legge di Say con l'economia Keynesiana e con l'economia dell'offerta. Inoltre l'articolo si occupa anche della Grande Depressione che ha dato origine alla sfida degli assunti dei classici fino a condurre a quella che è stata poi chiamata la rivoluzione keynesiana. L'analisi della rivoluzione keynesiana è seguita dalla rassegna delle politiche del New Deal.

La crisi degli anni Settanta viene poi analizzata dall'autore, benchè essa sia di dimensioni assai diverse rispetto alla Grande Depressione. L'incapacità della amministrazione Carter di far fronte alla stagflazione degli anni Settanta può avere avuto peso determinante nel preparare la strada all'economia dell'offerta della amministrazione Reagan. La discussione di vari aspetti dell'economia della offerta induce a contrapporre e confrontare in forma esplicita e implicita economia dell'offerta, economia keynesiana e legge di Say. In sintesi l'autore fornisce una valutazione empirica del grado di successo raggiunto dalle politiche ispirate alla nuova economia degli anni ottanta.

RELAZIONI DI BILANCIO



BILANCIO '84

UTILE NETTO D'ESERCIZIO (milioni)	12.166	(+ 56,3%)
TOTALE DI BILANCIO (miliardi)	17.458	(+ 40,1%)
DEPOSITI E C/C (miliardi)	4.080	(+ 13,8%)
IMPIEGHI (miliardi)	3.737	(+ 18,5%)
PATRIMONIO (miliardi)	284	
FONDI PREVIDENZIALI (miliardi)	373	

SOLIDITA' DIETRO LE NOSTRE CIFRE.

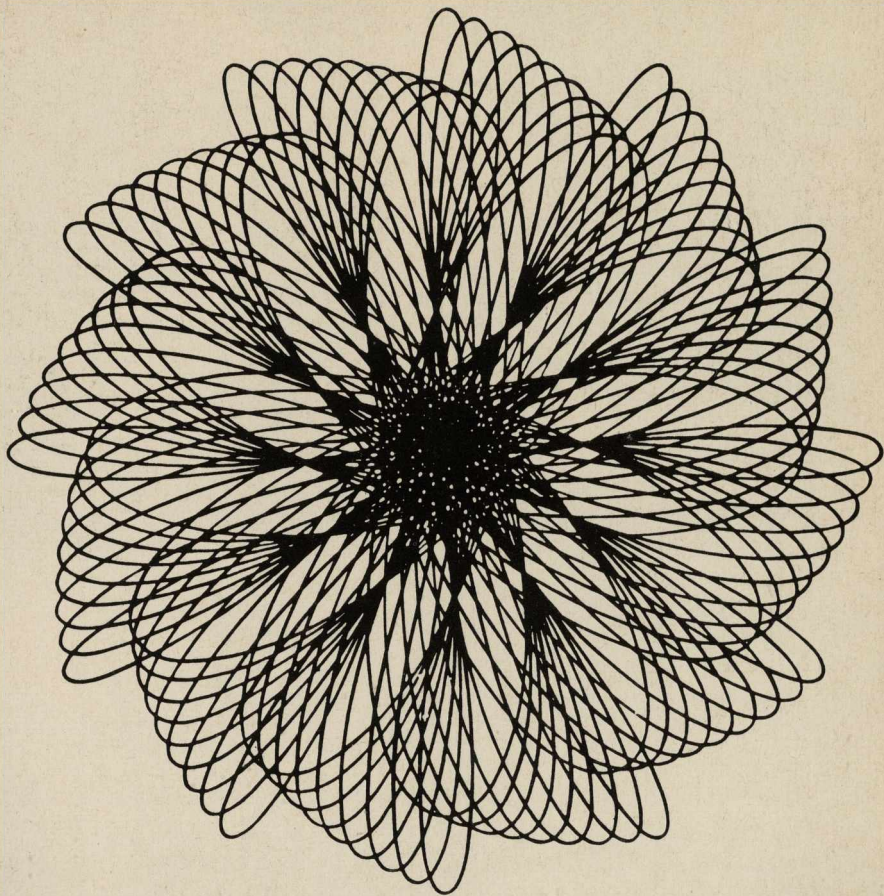
SICILCASSA

**CASSA DI RISPARMIO V.E.
PER LE PROVINCE SICILIANE**

229 SPORTELLI IN SICILIA



BCI'S NETWORK IN THE WORLD



LA NOSTRA PRESENZA NEL MONDO

Filiali: Abu Dhabi - Cairo - Chicago
Hong Kong - Londra - Los Angeles
Madrid - New York - Rio de Janeiro
San Paolo - Singapore - Tokyo

Uffici di rappresentanza:
Ankara - Atene - Beirut - Belgrado
Berlino RDT - Bruxelles
Buenos Aires - Cairo - Caracas

Città del Messico - Francoforte s.M.
Mosca - Osaka - Parigi
Pechino - Sydney - Teheran
Varsavia - Washington

Banche affiliate e partecipazioni in oltre 30 Paesi del mondo

BANCA COMMERCIALE ITALIANA

Direzione Centrale: Milano - tel. 88501 (45 linee) - telex 310080 BCI HO I

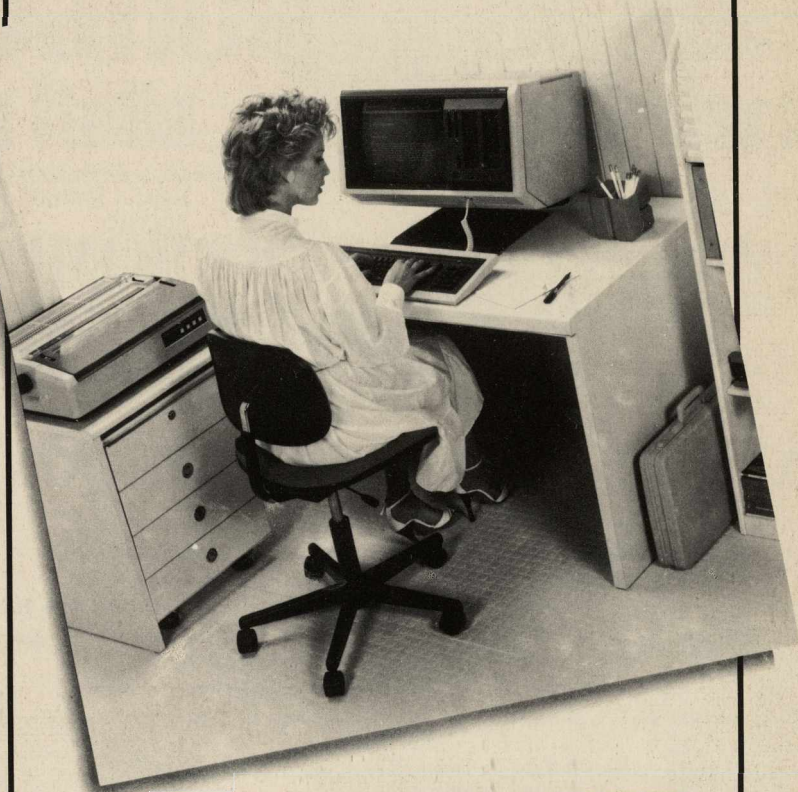


GIRA
AL RITMO
DEL TUO
TEMPO

CAMPARI®



PHILIPS

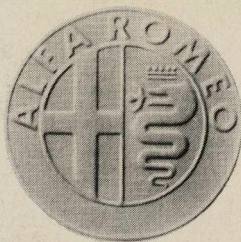


DIVERRETE INSEPARABILI

Word Processor Philips P 5020: non solo uno strumento di lavoro, ma "qualcosa" a cui non vorrete più rinunciare.

P 5020 è piccolo, potente, versatile e facile da usare: oltre alle funzioni base di Word Processing offre una vasta gamma di prestazioni che soddisfano molteplici esigenze e, inoltre, può crescere senza problemi.

Word Processor Philips P 5020: il modo più semplice per lavorare meglio, più in fretta e con maggior soddisfazione.



LA 6 CILINDRI ALFA ROMEO ENTRA IN CLASSE 2000.

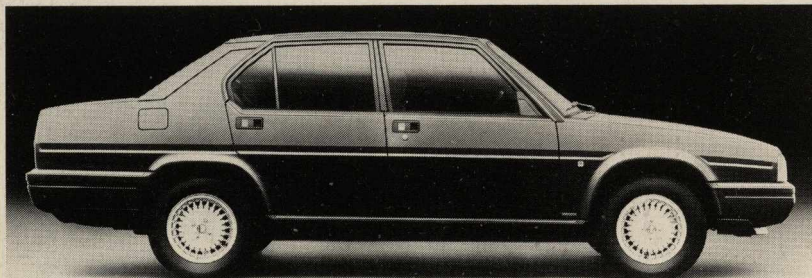
ALFA 90. NUOVA 2.0 6V INIEZIONE.

Nuova Alfa 90 2.0 6V. L'elasticità, la brillantezza e la silenziosità dei 6 cilindri assumono la dimensione efficiente e razionale dei 2 litri di cilindrata.

Il sistema elettronico CEM con 6 elettroiniettori Spica, esclusivo Alfa Romeo, regola con la massima precisione i parametri di iniezione e accensione, ottimizzando rendimento e consumi.

Alfa 90 2.0 6V. 195 km/h con la potenza docile e piena di 132 CV, il massimo confort di guida, la sicurezza tipica Alfa Romeo.

Alfa 90 2.0 6V: l'arte di viaggiare in classe 2000 a 6 cilindri Alfa Romeo.



ALFA 90. LA CIVILTÀ' DELLA MACCHINA.

ALFA ROMEO CREDIT - ALFA ROMEO LEASING. Per l'acquisto con comode rateazioni o la cessione in leasing personalizzato.

Banco di Sicilia in Italia e all'estero

PROVINCE OVE IL BANCO È PRESENTE
CON PROPRIE FILIALI

TORINO	VICENZA
NOVI LIG. (AL)	PORDENONE
BIELLA (VC)	TRIESTE
GENOVA	UDINE
BRESCIA	BOLOGNA
MILANO	RAVENNA
VARESE	FIRENZE
PADOVA	ANCONA
TREVISO	ASCOLI PICENO
VENEZIA	PERUGIA
VERONA	LATINA

ROMA
CAMPOBASSO
PALERMO
AGRIGENTO
CALTANISSETTA
CATANIA
ENNA
MESSINA
RAGUSA
SIRACUSA
TRAPANI

FILIALI:

FRANCOFORTE, LONDRA, LOS ANGELES,
NEW YORK E PARIGI

UFFICI DI RAPPRESENTANZA:

BRUXELLES, BUDAPEST,
CHICAGO, MONACO DI BAVIERA,
SINGAPORE E ZURIGO

OLTRE 300 SPORTELLI ABILITATI
ALLO SVOLGIMENTO DI TUTTI I SERVIZI
DI BANCA, DI BORSA E DI CAMBIO



Banco di Sicilia

AMMINISTRAZIONE CENTRALE IN PALERMO

E F F E T T O H O N E Y W E L L

RSOG

TELECOM
ITALIA
PER TUTTA EUROPA E IL MONDO

LA FORZA DELLE SOLUZIONI INFORMATICHE HONEYWELL PER L'UFFICIO.

C'è chi vi promette un generico salto nel futuro, e c'è Honeywell che vi fornisce gli strumenti concreti per razionalizzare il vostro lavoro rendendolo più efficiente e competitivo. Le soluzioni informatiche Honeywell, nate dal contributo di tante aziende come la vostra e studiate su misura per voi, risolvono tutti i problemi di gestione, di controllo e di automazione del vostro ufficio. Non meravigliatevi di trovarvi in vantaggio sugli altri: è l'effetto Honeywell.

Conoscere e risolvere insieme.

Honeywell

Honeywell Information Systems Italia



Rusconi

DIETRO IL FAMOSO NOME:

UNO DEI PRINCIPALI GRUPPI INTERNAZIONALI NEL SETTORE DELLA COMUNICAZIONE CHE OPERA CON CIRCA 20 SOCIETÀ

QUOTIDIANI E RIVISTE

Il quotidiano della Rusconi Editore, La Notte, ed i suoi ventitre periodici sono letti da milioni di persone tutti i mesi. Le pubblicazioni Rusconi riportano fatti di cronaca nazionale ed internazionale, notizie di scienze, sport, cultura, auto, moda, viaggi, arredamento, tempo libero e spettacolo.

Settimanali: Gente, Gioia, Eva Express, Onda TV, Superbasket. Mensili: Gente Motori, Tuttomoto, Rakam, Gioielli, Scienza e Vita Nuova, Gente Viaggi, Il Piacere, Donna, Gioia Casa, Gioia Salute & Bellezza, Gente Money, Musica Jazz. Bimestrali e quadrimestrali: Mondo Uomo, Auto in Fuoristrada, Donna & Bambini. La società Hachette-Rusconi pubblica in Francia: Femme, Décoration Internationale, Mariages. La società Rusconi-Hachette pubblica mensilmente in Italia: Vital.

LIBRI

La Rusconi Libri pubblica le opere dei maggiori autori italiani ed internazionali in collane quali: "Gente nel Tempo", "Scienza&Vita nuova", "Dimensione Religiosa", "La Musica", "I Classici del Pensiero", "I Classici di Storia", "Le Vite", "Narrativa e Romanzi", "Popoli e Civiltà", "Problemi attuali", "Pamphlet", "Immagini: volumi d'arte illustrati - Ville italiane, Città italiane, Civiltà Italiana".

DISTRIBUZIONE

Alcune società del gruppo distribuiscono i libri e le riviste Rusconi e quelli di altri editori internazionali tramite grossisti, librerie ed edicole di tutta Italia.

STAMPA

Le pubblicazioni Rusconi sono stampate in modernissimi stabilimenti con i più sofisticati sistemi computerizzati

IMPIANTI AUDIOVISIVI

Oltre 23 compagnie internazionali, tra le quali si annoverano Hitachi, National, Maxell Quanta, Datatek, Aurora, sono rappresentate in Italia da alcune società del gruppo Rusconi.

RUSCONI: UNA REALTÀ INTERNAZIONALE DELLA COMUNICAZIONE

SEDE:
Rusconi Editore SpA
Via Vitruvio 43 - 20124 Milano
tel. 02/27.751
telex 312233 RUSED I

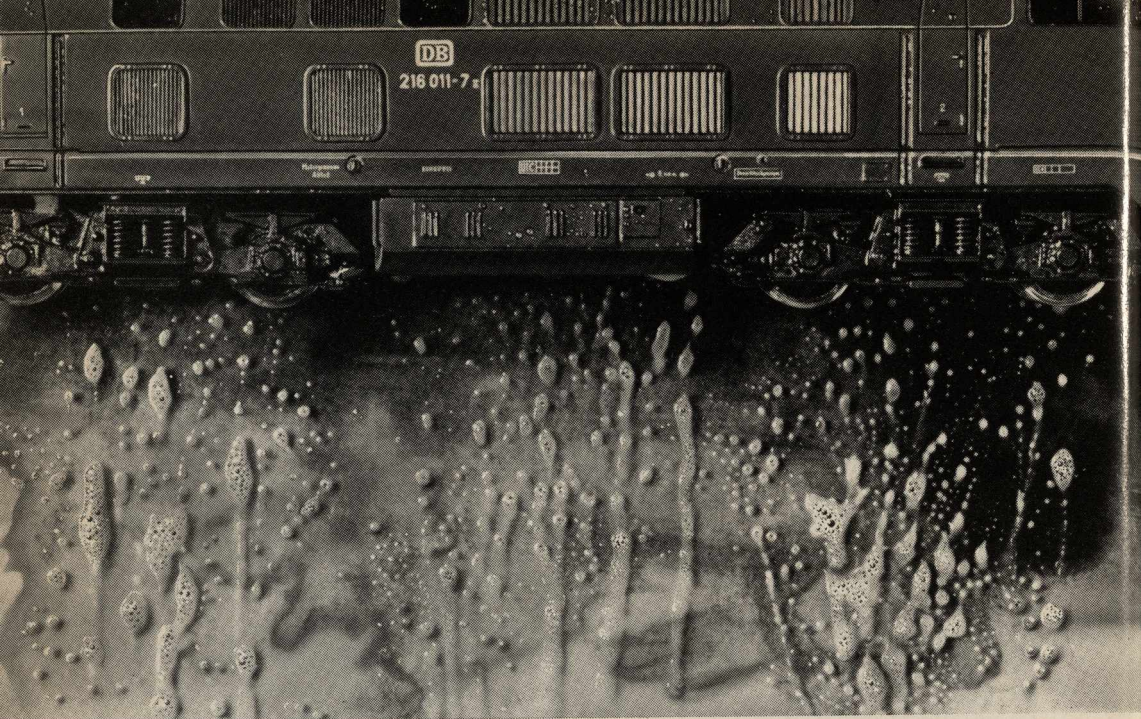
UFFICI:

Rusconi Editore SpA
Via Bissolati 76 - 00187 Roma
tel. 06/47.28.71
telex 680237

Rusconi Editore SpA
8, Rue Halévy - 75009 Paris, France
tel. 01/7420759
telex 240132 F

Rusconi Inc.
Pan American Building
200 Park Avenue New York, N.Y. 10166
Telephone 212-949.87.20 - telex 420310

Corrispondenti: Tokyo e Londra



**Perché il primo produttore
di detersivi in Europa si interessa
di locomotive?**

**Perché è all'avanguardia anche nel
settore dei detergenti industriali.**

Non solo tra le pareti domestiche si lava e si pulisce, ma anche nel campo dei trasporti, nelle industrie alimentari e in qualsiasi altro settore industriale, dove occorrono dei prodotti speciali: la Henkel li produce. Alcuni prodotti eliminano i depositi di grasso, altri puliscono e disinfettano le attrezzature e i contenitori che vengono a contatto con generi alimentari.

L'attività del Gruppo Henkel non si limita però ai detersivi per la casa e per le industrie. Le Società della Henkel, con i loro 32.500 dipendenti, producono anche prodotti per la pulizia della casa e per grandi comunità, cosmetici, imballaggi, colle e molti preparati chimici di base e intermedi. Il Gruppo Henkel, con sede a Duesseldorf, comprende oggi, in Europa e nel resto del mondo, 100 Società e nel 1983 ha raggiunto un fatturato di oltre 5.200 miliardi di lire.

Questo successo si proietta nel futuro. Un futuro che per i ricercatori e gli esperti di Marketing del Gruppo Henkel è già oggi realtà.

Il Gruppo Henkel
Prodotti per la vita del 20° secolo

Henkel

Il Gruppo Henkel conta in Italia sei Consociate:

Henkel Italiana S.p.A. - Henkel Sud S.p.A. - Henkel Chimica S.p.A. - Chem-plast S.p.A. - Nutragum S.p.A. - Vidal S.p.A.